www.flotte.de • G 59522 • 9. Jahrgang
Okt./November 2010
EUR 4,–



Flottenmanagement 5

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement



Leasing: Steuervorteile?

Kostenvergleich: Kleinstwagen

Tankkarten: Große Übersicht



Angriff: Citroën mit junger Modellpalette



Ausblick: Aktueller Stand E-Mobilität

Special: Reifen

Recht: Winterreifenpflicht?



Ralph Wuttke, Chefredakteur Flottenmanagement

Alles öko – oder was?

Die Grünen haben also doch noch gewonnen, so scheint es. Nicht so, wie sie es sich gedacht haben, also ganz ohne die Verteufelung der individuellen Mobilität und dem damit einhergehenden Verbrauch an Ressourcen und der Erzeugung schädlicher (Ab-)gase. Im Gegenteil: Die Automobilindustrie, die Fuhrparkleiter, die Manager der Unternehmen, sie alle haben entdeckt, dass Umweltbewusstsein gut ist. Vor allem auch für den Geldbeutel, und da wird es dann spätestens spannend. Die Fuhrparkleiter schonen nämlich gern die Umwelt, aber überwiegend doch bitte nur dann, wenn es nichts oder zumindest fast nichts mehr kostet. Denn ein höheres Budget wegen der Umwelt – das gestatten nur wenige Unternehmen.

Da kommt es gerade recht, dass die modernen kraftstoffreduzierten Fahrzeuge nicht nur gut für die Umwelt sind, sondern sich auch betriebswirtschaftlich gut rechnen lassen. Damit treibt der Handlungsdruck der EU, nämlich die durchschnittlichen CO_2-Emissionen auch in Flotten immer weiter zu reduzieren, die Fuhrparks nicht nur zum Kraftstoff sparen, sondern auch zum Kosten sparen.

Also alles super? Es kommt darauf an, die betroffenen Mitarbeiter richtig einzubinden. Begeisterung wecken für Sprit sparen – nicht (nur) wegen des Geldes, sondern aus Überzeugung, für die Umwelt. Denn es ist noch nicht lange her, da definierte sich der Angestellte in der Firmenhierarchie über Marke, Modell und Hubraum. Und nun soll plötzlich Downsizing und Downgrading nichts mit Degradierung innerhalb der Firma zu tun haben? Das ist sicher nur vermittelbar, wenn alle mitmachen, damit die Hierarchie in der Relation zueinander gleich bleibt.

Auch Fahrertrainings und Spritsparwettbewerbe motivieren die Dienstwagennutzer zusätzlich, denn es kann auch cool sein, den niedrigsten Durchschnittsverbrauch einzufahren. Das hat ja auch etwas mit Können zu tun, und Wissen, denn auch richtig kraftstoffsparend fahren will gelernt sein – vor allem wenn es so sein soll, dass der Fahrspass nicht auf der Strecke bleibt und weiterhin die gleiche Anzahl von Terminen bewältigt werden kann.

Zu überlegen bleibt auch, ob als Zusatzmotivation für das Kraftstoffsparen und die Umwelt ein Teil der eingesparten Kosten in Form von Mehrausstattung an den Dienstwagennutzer zurückfließt. Das könnte dann hervorragend mit einem anderen wichtigen Thema kombiniert werden: Der Sicherheit. Mitlenkendes Kurvenlicht und automatische Reifendruckkontrolle sind nur zwei gute Beispiele hierfür.

Ralph Wuttke
Chefredakteur


C-Klasse
E-Klasse
Mercedes-Benz

Inhalt



12

Matthias Hanauer (HDI-Gerling Sicherheitstechnik, li.) und Helmut Knewitz (Dreidoppel GmbH) erläuterten im Fachgespräch die Risk Management-Maßnahmen im Dreidoppel-Fuhrpark



42

Verwaltung kompakt: Auf 8 mal 5 Zentimetern steckt eine ganze Menge – Tankkarten ermöglichen ein bequemes Handling und minimieren den Verwaltungsaufwand im Fuhrparkgeschäft. Übersicht



28

Citroën-Offensive: Interview mit Stephan Lützenkirchen, Saban Tekedereli und Jean-François Bloch (von li.) in Köln zu den Ambitionen mit der neuen DS-Reihe sowie den Aktivitäten im Transportergeschäft

46

Beim BME-Symposium „Nachhaltiges Fuhrparkmanagement“ gab es interessante Vorträge zur Bedeutung des Nachhaltigkeitsgedankens im Fuhrparkgeschäft mit Ausblick auf zukünftige Managementstrategien



54

Im Interview bezog sich Dr. Heidrun Zirfas, Geschäftsführerin der Volkswagen Leasing GmbH, auf die Einführung einer neuen Tankkarte für Gastankstellen in Kooperation mit DKV Euro Service

Praxis

12 **Präventiv entgegen gewirkt**
Dreidoppel GmbH/ HDI-Gerling Sicherheitstechnik

Leasing

16 **Vorteil ja, aber....**
Die Steuervorteile beim Leasing ergeben sich nur bedingt

22 **Die grüne Flotte 2010**
Der Umwelt-Award von Volkswagen Leasing

Management

24 **Freie Auswahl**
Eurotax Schwacke: Kostenvergleich alternative/ herkömmliche Antriebe

28 **Different Spirit**
Schwerpunkt-Interview mit Saban Tekedereli, Stephan Lützenkirchen und Jean-François Bloch bei Citroën Deutschland GmbH in Köln

32 **Wohin die Reise geht**
eRoadshow ASL Fleet Services

34 **Agenda 2020**
Trends im Fuhrparkmanagement

40 **Einfache Lösungen entwickeln**
Interview mit Holger Rost, fleet innovation GmbH, Düsseldorf

42 **Einmal Volltanken bitte!**
Übersicht Tankkartenangebot für Flottenkunden

46 **Trendsetter Ökologischer Fuhrpark**
BME-Thementag „Nachhaltiges Fuhrparkmanagement“

50 **Sicherheit geht vor**
eSafety Challenge 2010

54 **„Versorgungslücke geschlossen“**
Interview mit Dr. Heidrun Zirfas, Geschäftsführerin der Volkswagen Leasing GmbH

Recht

56 **Recht**
Ist die „Winterreifenpflicht“ verfassungswidrig?

Extra

59 **And the winner is...?**
Kostenvergleich Kleinstwagen

Special Reifen

68 **Einleitung**

70 **Reifen Nachrichten**

72 **Oktober bis Ostern**
Übersicht Reifenmanagement-Dienstleister

74 **Läuft alles rund?**
Entscheidungshilfen für Reifenmanagement

77 **Markenfetisch?**
Es muss nicht immer eine Marke sein

78 **Sicherer, sparsamer und stiller**
Übersicht rollwiderstands-optimierte Reifen

80 **Jetzt wird's Zeit!**
Übersicht zu den aktuellen Winterreifen

82 **Kosmetische Operationen**
Wie Felgenreparatur möglich ist

84 **„Auf Winterreifen bis Oktober umsatteln“**
Interview mit Manfred Koller, Leiter Flottenservice bei A.T.U

85 **Exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis**
Interview mit Dietmar Olbrich, Direktor Vertrieb & Marketing der Hankook Reifen Deutschland GmbH

86 **„Stets sicher unterwegs sein“**
Interview mit Thomas Krüger, Geschäftsführer TÜV Card Services

Innovation

88 **Es geht, es geht nicht...**
Kostenvergleich Öko- und Dieseltransporter

91 **Elektrisches Gefühl**
Flottenmanagement fuhr erstmals ein Elektroauto – den Citroën C-Zero

92 **Generation Zero**
Aktueller Stand Elektromobilität

Marktübersicht

98 **Volvo ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Volvo

Test

100 **Raumvorstellung**
Mazda 6 Kombi-Limousine 2.2 Liter MZR-CD

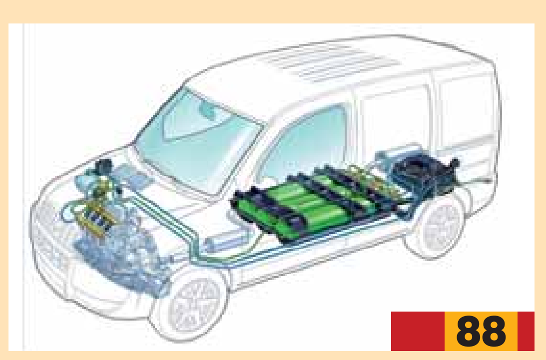
Transporter

103 **Nachrichten**

104 **Buntes Farbenspiel**
Vergleich Mercedes Sprinter 210 CDI, 313 CDI und 316 CDI



Welche Aspekte rund um das Reifenmanagement im Fuhrpark eine Rolle spielen, beleuchten wir ausführlich in unserem Special Reifen



In einem größeren Kostenvergleich haben wir alternativ angetriebene Transporter ihren Pendants mit Dieselmotoren gegenüber gestellt



Der Mazda 6 ist stärker überarbeitet worden. Flottenmanagement testete den Kombi 2,2 Liter MZR-CD, der nicht nur durch sein sportliches Design und die effiziente Motorisierung glänzt

106 **Mercedes Vito E-Cell / Volvo V60**

108 **Ford Mondeo / Renault**

110 **BMW X 1 / Peugeot iOn**

112 **Ford S-Max / Citroën C4**

Fahrberichte

107 **Mercedes GLK**

109 **VW Caravelle**

111 **Audi A6**

113 **BMW 530d**

Kommunikation

114 **Hand(y) am Steuer**
Aktuelle Optionen für eine punktefreie Fahrt im Dienstwagen

Rubriken

3 **Editorial**

8 **Nachrichten**

20 **Leasing Nachrichten**

81 **PraxisTipp**

96 **Salon**

116 **Kolumne**

118 **Gastkommentar / Impressum**

Aktuelle Infos auch im Internet unter:
www.flotte.de

+++ in Kürze +++

+++ Lease-(L)iOn +++
Nicht zu kaufen, dafür aber zu leasen gibt es den Peugeot iOn ab Dezember für eine Rate von 499 Euro monatlich. Nach einer Laufzeit von drei Jahren werde das Fahrzeug von Peugeot zurückgenommen. Der Handel kann diesen dann für weitere zwei Jahre verleasen. Für 2011 plant Peugeot einen Absatz von 1.100 Autos, 2012 sollen sogar 1.800 Fahrzeuge als E-Mobile unterwegs sein.

+++ Auffrischung +++
Seit Mitte September schickt BMW den überarbeiteten Kleinwagen Mini zu Preisen ab 15.500 Euro netto zu den Händlern. Neben neuen Design-Applikationen steckt auch ein neuer Diesel-Motor mit 1,6 Litern Hubraum im Kleinwagen, der laut Hersteller mehr Durchzugskraft, Effizienz und Laufkultur bieten soll. Beim Mini hat man zusätzlich an die Integration des iPhones ins neue Navigations- und Unterhaltungssystem gedacht.

+++ Diesel-Typen +++
Markante Merkmale wie ein modernisiertes Frontdesign und neue Ausstattungsvarianten stecken im Renault Laguna bei Limousine und Kombi Grandtour. Ab November ist der Franzose auf dem Markt und kombiniert die dynamische Allradlenkung 4CONTROL mit den Motoren dCi 130 und dCi 150. Effekt laut Hersteller: Die mitlenkende Hinterachse erhöht die Kurvenstabilität und wirkt effizient bei plötzlichen Kurvenmanövern. Neuheit ist der dCi 110, der nur noch 120 Gramm Co2/ Km ausstoßen soll.

+++ Prima-Star +++
Der Nissan Primastar ist als Transporter-, Kombi- und Avantour-Variante bis drei Tonnen zulässiges Gesamtgewicht mit leicht modifizierter Ausstattung erhältlich. Steel Grey als neue optionale Lackierung ist laut Hersteller ein äußeres Kennzeichen der Modellpflege. Die CD-Radios verfügen ab sofort über eine Freisprecheinrichtung mit Bluetooth-Schnittstelle. Für den Avantour gibt es eine Ultraschall-Einparkhilfe am Heck und wird im Technik-Paket von Nissan angeboten.

+++ Energienetz +++
Die Automobilhersteller Audi, BMW, Daimler, Porsche und Volkswagen unterstützen gemeinsam ein modulares Stecksystem zum Laden von Elektrofahrzeugen. Ein global einheitlicher Standard soll sicherstellen, dass die Kunden unabhängig von Marke und Stromanbieter immer direkten und einfachen Zugang zum Energienetz haben. Man hat sich seitens der Entwicklungsleiter aller genannten Hersteller für ein zweiteiliges modulares Stecksystem entschieden. Der Kern des Stecksystems ist unter der Bezeichnung IEC 62196-2 Typ 2 zur Normierung für ein- bis dreiphasiges Laden mit Wechselspannung eingereicht. Eine Erweiterung für Gleichstrom wird derzeit entwickelt.

Einblick

Am 26. August lud das Unternehmen BURY GmbH & Co. KG zum Distributionsforum 2010 nach Hamburg ein. Flottenmanagement war als Gast dabei und nutzte die Gelegenheit, interessante und innovative Produkte in punkto Freisprecheinrichtungen, OEM- sowie Telematik-Lösungen kennenzulernen. Insbesondere wurde die Produktpalette um die neue kompakte Bluetooth® Freisprecheinrichtung BURY Motion erweitert, welche speziell für Nutzer des Apple iPhones 4/ 3G/ 3GS konzipiert wurde. Die Freisprecheinrichtung BURY Motion ist seit September auf dem Markt.



Interessante Gespräche über Neuheiten aus dem Hause BURY mit Henryk Bury, Geschäftsführer Bury GmbH & Co KG. (Mitte), Bernd Franke (re. FM) und Patrizia Kaluza (li. FM)

Raumgestaltung

Unter dem Motto „Think Sortimo" präsentierte Sortimo International GmbH während der IAA Nutzfahrzeuge sechs praxisorientierte sowie auf Sicherheit und Wirtschaftlichkeit ausgerichtete Themenwelten für den mobilen Einsatz in Handwerk und Service. Zu den wichtigsten Neuerungen der nächsten Globelyst Generation gehören unter anderem ein integriertes Verzurrsystem in den Pfosten und in der optional verfügbaren Bodenschiene für die neuen ProSafe Verzurrgurte. Ebenso zu sehen war die in die Sortimo Globelyst Fahrzeugeinrichtung integrierbare L-BOXX Familie, sowie CarMo als kleinste Fahrzeugeinrichtung. Diese steht für „Car Mobility" und ist in Verbindung mit den neuen Sortimo L-BOXXen eine speziell für den Außendienst konzipierte Lösung.



Wachstum

Nach Angaben von DATAFORCE, Marktforschungs- und Beratungsinstitut für den deutschen Flottenmarkt, verzeichnete das Marktsegment Flottenmarkt im August den stärksten Wachstum im Vergleich zum Vorjahresmonat. Gegenüber August 2009 nahm die Zahl der Neuzulassungen im Segment Flotte um 21,3 Prozent zu. Im Vergleich zu den eher schwachen Zulassungszahlen der Augustmonate der vergangenen Jahre erreichte der Flottenmarkt in diesem Jahr passable 39.533 Neuzulassungen.

Prozessoptimierung

Derzeit entwickelt der Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF) ein elektronisches Werkstatt-Abwicklungssystem, das eine schnellere Umsetzung ermöglichen sowie eine verzögerte Auftragsvergabe vermeiden soll. Hintergrund ist eine hohe Quote beanstandeter Werkstattrechnungen, welche bei über zehn Prozent liegt. Der Verband sieht in diesem elektronischen Werkstatt-Abwicklungssystem ein Einsparpotenzial für Fuhrparkmanager. Noch in diesem Jahr soll eine Pilotversion an den Start gehen.

Nachhaltigkeit

Zum ersten Oktober schaltete der Mineralölkonzern TOTAL seine neue Webseite www.weniger-kraftstoffverbrauch.de online. Der Kunde kann mit der Tankkarte von TOTAL seinen Kraftstoffverbrauch und CO_2-Ausstoß kontrollieren und auf der neuen Internetseite durch dort zur Verfügung gestellte Hilfsmittel erfahren, wie er diesen Verbrauch langfristig und effektiv senken kann. Unter anderem findet er Hinweise über Excellium Diesel, einen Kraftstoff, der für eine bessere Reinigung des Motors sorgen soll und somit geringen Kraftstoffverbrauch sowie Schadstoffausstoß bewirken soll. Die Homepage verbirgt noch weitere Features wie Hilfsmittel zur internen Sensibilisierung der Mitarbeiter, darunter E-Learining-Module sowie Infomaterial zur Durchführung einer Challenge im Unternehmen. Auf diese Weise könne der Kunde seine Mitarbeiter zu mehr Umweltbewusstsein und aktivem Nachhaltigkeitsdenken bewegen. Kontrollinstrument ist das Kartenverwaltungsprogramm TOTAL Cards Online für die Durchführung verschiedener Reportings, Verbrauchsanalysen und CO_2-Reports. Fuhrparkmanager sollen damit jeden einzelnen Fahrer gezielt mit einem grünen Daumen ansprechen und motivieren können.



DER A.T.U-RUNDUM-SERVICE FÜR ALLE FUHRPARKS

Jetzt neu: Reifenpauschale für Kauf- und Leasingfahrzeuge

- Riesiges Sortiment an Reifen und Felgen in der A.T.U- Filiale
- Kompetente Beratung rund um das Thema Reifen und Felgen
- Schnelles Umstecken der Räder - ohne lange Wartezeiten
- Professionelle Reifenmontage in jeder A.T.U-Filiale
- Reifeneinlagerung in jeder A.T.U-Filiale vor Ort



In allen 600 A.T.U-Meisterwerkstätten bieten wir eine große Anzahl an Reifen und Felgen führender Hersteller. Wir bereifen Ihren PKW oder LLKW Fuhrpark effizient und preiswert.

Für weitere Informationen schreiben Sie uns (b2b@de.atu.eu) oder rufen Sie uns an (0180 - 5 33 44 00*)

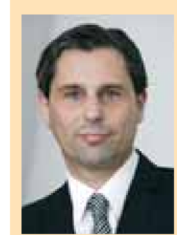
Natürlich akzeptieren wir auch die euroShell Card als Zahlungsmittel. Spezielle Angebote für euroShell Card Inhaber finden Sie auf unserer Homepage unter www.atu.de/b2b.

(*0,14 Euro/Min. vodafone, aus dt. Festnetz, Mobil max. 42 Ct./Min.)





Personalien



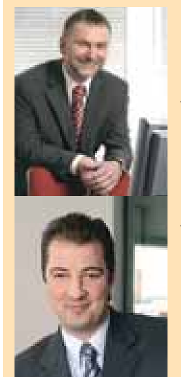
Klaus Zellmer *wurde vom Vorstand der Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG Stuttgart zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der Porsche Deutschland GmbH, Bietigheim-Bissingen, ernannt. Seit 1997 bei Porsche tätig, war er zuletzt Marketing-Leiter und folgt nun Bernhard Maier, der seit April Vorstand für Vertrieb und Marketing für sportliche Premium-Fahrzeuge ist.*



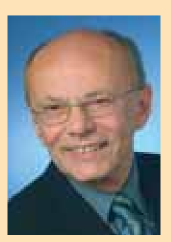
Gerd Wächter *ist seit 16. August neuer Geschäftsführer bei der Reifenfachhandelskooperation Top Service Team KG. Wächter war in den letzten fünf Jahren bei der Continental AG für den Bereich Controlling/Logistik/Reifen verantwortlich und zuvor acht Jahre lang als Mitglied der Geschäftsführung bei der Vergölst GmbH maßgeblich für die Sanierung der Continental-Tochtergesellschaft tätig.*



Achim Bartelheimer *ist neuer Vertriebsdirektor bei BURY GmbH & Co. KG und verantwortet zugleich als Vertriebsleiter den Bereich OEM. Seit 2008 im Unternehmen, ist er als Vertriebsdirektor für den Aufbau und die Leitung eines Kundenvertriebsteams für die nationale und internationale Automobilindustrie, für die Kundenbetreuung im Aftermarket und für die Einführung neuer Produkte verantwortlich.*



Neben Werner von Hebel sind ***Ferdinand Moers*** *und* ***Kai Müller*** *seit September zusätzliche Geschäftsführer der AUTOonline GmbH Informationssysteme. Ferdinand Moers wird die Prozessautomatisierung mittels VALUEpilot betreuen und Synergieeffekte für Kunden schaffen und darüber hinaus den Ausbau der Flottenvermarktung weiter vorantreiben. Kai Müller wird sich der Entwicklung einer neuen Generation von AUTOonline- Anwendungen und -Diensten für alle Kundensegmente widmen.*



Helmut Rohr*, Geschäftsführer der CBM Car Broker & Management KG in Heilbronn, wird künftig als freiberuflicher Mitarbeiter den Vertrieb der Hüsges Gruppe unterstützen und sich speziell dem Großkunden-Segment widmen. Er verfügt über langjährige Erfahrungen in der Automobilbranche auf Hersteller- und Dienstleister-Ebene. Zudem ist er versiert im Sachverständigenwesen aufgrund seiner früheren Vertriebstätigkeit.*



Matthias Rolinski *ist neuer Vertriebschef und Mitglied der Geschäftsführung bei Carglass. Als neuer Sales Director soll der 44-jährige den Wachstumskurs des Autoglasspezialisten weiter mit vorantreiben. Im Zentrum seiner Tätigkeit werden dabei die enge Zusammenarbeit mit den Partnern der Versicherungsbranche, dem Flotten- und Leasinggeschäft sowie der Ausbau des Service-Angebotes stehen. Der diplomierte Betriebswirt war zuletzt Vertriebsexperte beim Münchner Konzern TIP TOP Stahlgruber und Bereichsleiter Automotive und Geschäftsführer der PREMA GmbH.*

Opel-Mania



Die neuen Opel Business-Pakete sind laut Hersteller auf Dienstwagennutzer zugeschnitten und in Kombination mit den Flottenfahrzeugen Astra, Insignia und Zafira zu attraktiven Preisvorteilen bis zu 44 Prozent erhältlich. Für den Astra, und ab November auch für den Astra Sports Tourer, gibt es das neu zusammengestellte Business-Paket „Funktion" inklusive Ergonomiesitze für Fahrer und Beifahrer, Geschwindigkeitsregler, Infotainment-System CD 400 mit Radiofernbedienung am Lenkrad, Mobiltelefon-Vorbereitung sowie Parkpiloten ab 1.000 Euro netto. Die „Premium"-Variante bietet darüber hinaus ein adaptives Bi Xenon-Sicherheitslichtsystem AFL+ mit neun automatischen Funktionen, Multifunktions-Lederlenkrad, elektrische Parkbremse und Berganfahr-Assistent, Infotainment-System CD 500 mit Deutschland-Navi, Bordcomputer, Front-Park-Pilot und Zwei-Zonen-Klimatisierungsautomatik, beginnend ab 1.504,20 Euro netto. Für den Insignia und den Insignia Sports Tourer beginnt die „Premium"-Aufwertung bei 2.512,61 Euro netto. Zudem beinhalten diese Business-Pakete für den 2.0 CDTI mit 96 kW/ 130 PS und 118 kW/ 160 PS die ecoFlex-Ausstattung ohne Aufpreis. Der Opel Zafira kann ab 334,45 Euro netto mit den Paketen „Funktion", „Navi" oder „AFL" den spezifischen Fuhrparkanforderungen angepasst werden.

Vorreiter

A.T.U bietet ab sofort zusammen mit der mk-group Holding GmbH Service- und Wartungsdienstleistungen für den CARe 500 an, die Elektrovariante des populären Fiat 500. Das Service-Paket beinhaltet unter anderem eine 24-h-Hotline und reguläre Werkstattleistungen. Spezial-Techniker des Autoherstellers unterstützen die A.T.U-Filialen bei komplexen Problemen. Mit dieser Rundum-Betreuung ergänzt A.T.U sein Angebot für Flottenkunden. Durch die Rahmenvereinbarung wird das neue E-Auto in allen rund 650 Filialen von A.T.U gewartet.



Umwelt-Bewusstsein

Die Unternehmensberatung Oliver Wyman hat zur Studie „Flottenkunden 2010" 230 Fuhrparkentscheider zum Thema Umwelt und Nachhaltigkeit im Fuhrpark befragt. Dabei haben mittlerweile mehr als die Hälfte der Unternehmen den Umweltgedanken stärker in den Fuhrparkrichtlinien verankert. Ziel ist es, den Mitarbeitern Anreize zur Nutzung umweltfreundlicher Fahrzeuge zu bieten und Fahrzeughersteller sowie Leasinggesellschaften mit dem Thema Umwelt zu konfrontieren, damit sie das sukzessive in ihr Produkt- und Leistungsangebot involvieren. Aktuell werden alternative Antriebslösungen im deutschen Fuhrparkgeschäft noch selten eingesetzt. Man erwartet allerdings seitens der befragten Unternehmen, dass sich dieser Anteil in den kommenden drei Jahren merkbar erhöhen wird.

Übernahme

C Track Benelux hat am 17. August alle Aktivitäten von Minorplanet Systems übernommen. Software-Lizenzen, Verkauf und technischer Support von Minorplanet Systems liegen nun in den Händen von C-Track Benelux BV. Die DigiCore Deutschland GmbH betreut ab sofort deutsche Minorplanet-Kunden. Minorplanet Systems ist ursprünglich ein britisches Unternehmen, das auf dem Gebiet des Flottenmanagements durch „tracking & tracing", der Ortung von Fahrzeugen auf Echtzeit mit Protokollierung der Positionsdaten, tätig ist. Nachdem Minorplanet kürzlich seine Insolvenz bekannt gab, hat die C-Track Benelux alle geschäftlichen Aktivitäten von Minorplanet Systems übernommen. Hardware-Einheiten in den Fahrzeugen sowie Software bleiben damit für Minorplanet-Kunden voll funktionsfähig und können als Fuhrparkmanagement-Systeme weiterhin uneingeschränkt genutzt werden.

Mittelstandsoffensive

Noch bis zum 9. Oktober bietet Ford für Gewerbetreibende im Zeichen der Mittelstandsoffensive „Ford Power für den Mittelstand" flexible, attraktive Mobilitätsangebote im Rahmen der Ford Flaterate Full-Service für Flottenkunden. Kernbestandteile sind attraktive Leasingkonditionen und auf Wunsch ein „Full-Service"-Technikpaket. Dieses beinhaltet alle Wartungs- und Inspektionsarbeiten gemäß Herstellervorgaben sowie alle Reparaturarbeiten, inklusive Verbrauchsmaterialien, Übernahme der Abschleppkosten bei Verschleiß bis zur nächsten Vertragswerkstatt und die Kostenübernahme für die fällige Haupt- und Abgasuntersuchung. Neue Nutzfahrzeuge können beispielsweise zu einem effektiven Jahreszins von 4,99 Prozent finanziert werden.





Präventiv entgegen gewirkt

Die Dreidoppel GmbH baute mit Unterstützung der HDI-Gerling Sicherheitstechnik ein Risk Management auf

Die Dreidoppel GmbH mit Sitz in Langenfeld ist ein Produzent von Aromen und Zutaten für feine Backwaren, Süßwaren und Speiseeis, der auch eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung betreibt. Darüber hinaus kreiert das Unternehmen im hauseigenen Backstudio Rezeptvorschläge für Bäckereien und Konditoreien. Im Gelatop Forum werden neue Eiskreationen getestet und den Kunden vorgestellt. Ständige Weiterentwicklung und Innovationen gehören zu den wesentlichen Unternehmenszielen. Das langjährige Familienunternehmen wurde 1899 von Peter Dreidoppel mit der Gründung einer Agentur für Bäckereigrundstoffe in Düsseldorf ins Leben gerufen und blieb bis 1990 im Familienbesitz. Seit 2004 gehört das Unternehmen zur familieneigenen IREKS Firmengruppe in Kulmbach.

Dreidoppel betreibt einen bundesweit operierenden Außendienst-Fuhrpark, der gegenwärtig aus rund 50 Pkw-Kombis aus dem Volkswagen-Konzern besteht. Den Außendienstlern steht ein Golf Variant, Gebietsverkaufsleitern ein Passat Variant zur Verfügung, Abteilungsleiter sind im Audi A6 Avant mobil. Die durchschnittliche Laufzeit der Fahrzeuge im Unternehmen liegt bei etwa drei Jahren, die durchschnittliche jährliche Laufleistung beträgt etwa 50.000 Kilometer.

„Früher wurden die Fahrzeuge traditionell gekauft, dann gab es für einige Jahre eine Phase des Leasing", gibt Helmut Knewitz als Leiter der Verwaltung der Dreidoppel GmbH einen ersten Einblick in die Entwicklungsgeschichte des Fuhrparks. „Vom Grundsatz her kaufen wir heute wieder unsere Fahrzeuge, nutzen aber auch Leasing-Angebote, wenn sie denn sehr gut sind. Der Kauf bietet nach unseren Erfahrungen insgesamt ein einfacheres Handling. Das erspart uns insbesondere bei längeren Lieferfristen doch etliche Diskussionen mit den Beteiligten."

Für eine lange Zeit hatte Dreidoppel einmal Fahrzeuge einer anderen Marke im Einsatz, aber nach einigen Verhandlungen mit rund einem Dutzend Dienstleistern Ende der neunziger Jahre seien unter dem Strich die Produkte des Volkswagen-Konzerns für geeigneter erachtet worden. „Selbst als es vor einigen Jahren einmal zum VW Golf V für eine Weile keinen Variant gab", ergänzt Helmut Knewitz, „haben wir hier sogar noch einige Golf Variant IV auf Vorrat gekauft. Wir brauchen einfach wegen unserer Be-

„Lange Kontinuität in der Kundenbeziehung": Matthias Hanauer (HDI-Gerling-Sicherheitstechnik, li.) und Helmut Knewitz (Dreidoppel GmbH) neben einem Audi A6 Avant aus dem Dreidoppel-Fuhrpark (li.)

'Gott sei Dank, ich bin jetzt nur hier weggeschleudert, wenn das aber Glatteis gewesen wäre...': Durch das Öko-Fahrtraining der HDI-Gerling Sicherheitstechnik wird insbesondere auch die vorausschauende Fahrweise gelehrt, die das Bewusstsein für Energie sparen ebenso schärft wie sie kritische Situationen vermeiden hilft (re.)





Matthias Hanauer, HDI-Gerling Sicherheitstechnik: *„Wir erfassen erst einmal das spezielle Schadenbild des Kunden und analysieren die Ursachen. Dann denken wir gemeinsam mit dem Kunden über Möglichkeiten nach, wie er einer solchen Entwicklung präventiv entgegen wirken kann."*

teiligungen an regionalen Messen zum Laden der etwas größeren Messestände Kombi-Versionen, da hätte uns der seinerzeit angebotene Golf Plus nichts genutzt."

Im Hinblick auf die CO_2-Optimierung im Fuhrpark setzt Dreidoppel seit der Markteinführung durch den Volkswagenkonzern auf Blue Motion- und "e"-Versionen. „Wir haben das Thema Erdgasfahrzeuge und alternative Treibstoffe einmal geprüft, aber dann abschlägig beschieden. Es kann einem Außendienstler einfach nicht zugemutet werden, dass er entsprechende Tankstellen suchen muss und plötzlich über eine Strecke von über 100 Kilometer keine findet."

Auch die Geschäftsbeziehung zwischen Dreidoppel und HDI-Gerling entbehrt nicht einer gewissen Tradition. Schon in den Zeiten, als die Unternehmensregie noch in den Händen der Familie Dreidoppel lag, stellten die Hannoveraner dem Langenfelder-Unternehmen Versicherungsschutz zur Verfügung. „Dann nutzten wir vorübergehend ein Super-Sonderangebot eines anderen Anbieters", beschreibt Helmut Knewitz, „der aber aufgrund der Schadenquote den Vertrag bereits nach einer kurzen Laufzeit wieder kündigte."

Seit 2004 ist die Dreidoppel GmbH wieder HDI-Gerling-Kunde. „Wir schauen seitdem also erneut auf eine lange Kontinuität in der Kundenbeziehung zurück," bestätigt Matthias Hanauer, der seitens der HDI-Gerling Sicherheitstechnik GmbH in Hannover das Unternehmen Dreidoppel berät, „so dass wir hier gemeinsam mit dem Kunden ein Risk Management aufbauen konnten."

Die HDI-Gerling Sicherheitstechnik ist als Tochter der HDI-Gerling Industrie Versicherung AG international tätig und beschäftigt über 100 Mitarbeiter. Sie bietet für Entscheider von Fahrzeugflotten im Rahmen des so genannten Fuhrpark-Service Professional umfassende Beratungs- und Dienstleistungen an, die im einzelnen aus den folgenden drei Bausteinen bestehen:

- das FlottenConsulting mit unabhängiger Beratung und auf den Kunden zugeschnittene Individuallösungen

- das RiskManagement für Pkw und Nutzfahrzeug Flotten mit ganzheitlicher Risikobewertung, um die Sicherheit und Wirtschaftlichkeit im Fuhrpark durch Schadenverhütung zu erhöhen und

- den FlottenSchadenService mit der fachlichen und logistischen Organisation von Unfallinstandsetzungen für Pkw und Lieferwagen in einem eigenen, flächendeckenden Werkstattnetzwerk

Beim Risk Management besteht der wesentliche Ansatz der Risk Manager des Versicherers darin, jede typische Situation genau zu untersuchen. „Wir erfassen erst einmal das spezielle Schadenbild des Kunden, welche Schäden treten im einzelnen auf, und analysieren die Ursachen", beschreibt Matthias Hanauer die Vorgehensweise. „Dann denken wir über die Möglichkeiten nach, wie der Kunde einer solchen Entwicklung präventiv entgegen wirken kann."

Im Falle Dreidoppel zeigte sich ein Schadenbild, das, so Hanauer, „ganz typisch für Pkw-Fuhrparks ist". Dazu gehörten Auffahrunfälle, Glasschäden, zumeist wegen Steinschlags, was in gewisser Weise auch wieder den Rückschluss auf



Zu Besuch in Langenfeld: Helmut Knewitz (Dreidoppel GmbH), Matthias Hanauer (HDI-Gerling Sicherheitstechnik) und Erich Kahnt (FM, v.re.) (o.)



Helmut Knewitz, Leiter Verwaltung bei der Dreidoppel GmbH: *„Ich persönlich würde sogar so weit gehen, dass ich sage, jeder, der den Führerschein erwirbt, sollte zwei Jahre später zur Teilnahme an einem solchen Fahrtraining verpflichtet sein. Alle 12 Monate erhalten unsere Firmenwagenfahrer eine Erinnerungs-Email mit den auf dem Fahrtraining vermittelten Kenntnissen."*

zu dichtes Auffahren zuließe, sowie Kollisionen mit anderen Fahrzeugen und Parkschäden. „Ungefähr ein Drittel aller Schäden", bilanziert Hanauer, „ließ sich auf zu wenig Sicherheitsabstand zurückführen."

In einer solchen Situation bedürfe es in erster Linie einer Sensibilisierung der Fahrer für die Schaden-Thematik. „Wir bieten gerade auch für Pkw-Flotten ein eintägiges, kombiniertes Fahrsicherheits- und Öko-Training mit ausgebildeten Trainern an, wobei wir hier die Sicherheitsprogramme des Deutschen Verkehrssicherheitsrates e.V. (DVR) umsetzen und speziell auf die Schadenproblematik des Unternehmens eingehen."

Diese individuell auf die Kunden zugeschnittenen Trainings würden auch von den meisten Berufsgenossenschaften gefördert. „Durch das Öko-Fahrtraining wird insbesondere auch die vorausschauende Fahrweise gelehrt, die ja nicht nur das Bewusstsein für das Energie sparen schärft, sondern auch kritische Situationen vermeiden hilft. Im Grunde schlägt diese Konzeption zwei Fliegen mit einer Klappe."

Helmut Knewitz ist längst überzeugt von der Notwendigkeit solcher Veranstaltungen. „Zum ersten Fahrsicherheitstraining vor über 15 Jahren haben wir die Fahrer gemeldet, die negativ aufgefallen sind. Als einen ersten Erfolg konnten wir schon einmal verzeichnen, dass im betroffenen Personenkreis das Bewusstsein für die Problematik gewachsen war, dass über kritische Situationen diskutiert wurde. Dabei spielte auch das Aha-Erlebnis eine Rolle, 'Gott sei dank, ich bin jetzt nur hier weggeschleudert, wenn das aber Glatteis gewesen wäre...' Ich persönlich würde sogar so weit gehen, dass ich sage, jeder, der den Führerschein erwirbt, sollte zwei Jahre später zur Teilnahme an einem solchen Training verpflichtet sein. Viele wissen beispielsweise gar nicht, was ABS ist, und wie es wirkt."

Viele Fahrer würden erst bei den Trainings bewusst erleben, was bereits bei geringen Geschwindigkeiten passieren könne. „Was bei 42 km/h so gerade noch geht, klappt dann bei 45 km/h nicht mehr. So lässt sich als Quintessenz dem Fahrer vermitteln: Bleibe bei der Fahrweise Richtgeschwindigkeit 130 km/h, wer oft in die Bremsen muss, hat bereits dadurch verloren, dass er Energie verschwendet hat. ABS und ESP im Auto sorgen dann dafür, dass sich das Risiko noch einmal vermindert. Im übrigen besitzt jeder nur die Fähigkeit, die er übt."

Darüber hinaus lässt Helmut Knewitz es in seinem Unternehmen nicht bei der einen Übung. „Vor vier Jahren haben wir das erste Seminar für alle Firmenwagenfahrer veranstaltet, seither gibt es monatliche Verbrauchsauswertungen und entsprechende Rennlisten. Für die sparsamsten Fahrer gibt es auf der Jahrestagung eine Flasche Sekt zur Belohnung. Alle 12 Monate erhalten die Firmenwagennutzer eine Erinnerungs-Email mit den auf dem Fahrertraining vermittelten Kenntnissen. Wir wollen so einfach das Bewusstsein wachhalten. Davon abgesehen, wenn ich etwas messen kann, kann ich es managen."

„Man kann schon Fahrer, die sich problematisch verhalten, herausfiltern", bestätigt Matthias Hanauer für die HDI-Gerling Sicherheitstechnik. „Im übrigen haben wir bereits feststellen können, dass das Schadengeschehen und die Schadenhäufigkeit bei Dreidoppel deutlich zurückgegangen sind." Im Rahmen der Beratung beim Kunden werden über das Fahrsicherheitstraining hinaus auch weitere Maßnahmen, wie beispielsweise Fahrer-Assistenzssysteme, angesprochen.

„Man muss das alles aber auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten sehen", ergänzt Helmut Knewitz. „Für die Amortisation von Fahrer-Assistenzsystemen gibt es keine Garantie. Und dann ist es auch so, dass man diese Systeme abschalten kann. Dann setze ich doch lieber auf die Sensibilisierung der Fahrer über die Fahrsicherheits- und Öko-Trainings der HDI-Gerling Sicherheitstechnik."

Teamwork

Die Deutsche Leasing Finance – Autobank der Sparkassen – hat mit dem Auktionshaus Manheim einen Kooperationsvertrag abgeschlossen. Ziel dieser Kooperation ist die Unterstützung der Kfz-Händler beim Zukauf von Gebrauchtwagen. „Unseren gemeinsamen Kunden, die ihre Händlereinkaufsfinanzierung bereits über die Deutsche Leasing Finance abwickeln, können wir jetzt eine unkomplizierte, liquiditätsschonende Abwicklung des Zukaufs direkt durch die Deutsche Leasing Finance bieten", erklärt Hans-Joachim Rutenberg, Business Developement Manager von Manheim Deutschland.



Umweltflotte

ASL Fleet Services, ein Geschäftsbereich von GE Capital, hat als zweites großes Leasingunternehmen in Deutschland den „Cleaner Car Contract" beim Verkehrsclub Deutschland e.V. (VCD) unterzeichnet. Dabei hat sich ASL Fleet Services in einer Absichtserklärung verpflichtet, den durchschnittlichen CO_2-Ausstoß seiner gesamten Neuwagenflotte bis 2012 auf 120 Gramm CO_2 pro Kilometer zu begrenzen. Ludger Reffgen, Geschäftsführer und Vertriebsleiter von ASL Fleet Services: „Vorausschauende Unternehmen und Fuhrparkmanager müssen jetzt aktiv werden, um eine grüne Flottenpolitik für heute und für die Zukunft zu entwickeln. Wir unterstützen unsere Flottenkunden bei der Entwicklung einer ‚grünen' Car Policy, beraten sie bei der Auswahl schadstoffarmer Fahrzeuge und zeigen ihnen, wie sie den Verbrauch und damit den Schadstoffausstoß noch weiter senken können." Laut VCD haben sich inzwischen europaweit 12 Leasingfirmen und sieben größere Flottenbetreiber an „Cleaner Car Contracts" beteiligt. Gemeinsames Ziel ist es, bis 2012 über 100.000 effiziente Fahrzeuge mit niedrigem Verbrauch sowie CO_2-Ausstoß auf die Straßen zubringen.

Wachstum

Im 2. Quartal wird nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) das Wachstum insbesondere vom Fahrzeugleasing getragen. Das Segment PKW und Kombi wuchs um 6,4 Prozent (nach Anschaffungswert). Ebenso steigerte sich das Leasing von Nutzfahrzeugen um 2,7 Prozent. Beim Mobil-Leasing machen beide Bereiche zwei Drittel des gesamten Neugeschäfts aus. „Der erfreuliche Zuwachs beim PKW-Leasing ist vor allem auf Nachholeffekte zurückzuführen", erläutert Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Durch die Wirtschaftskrise hätten viele Unternehmen ihre Leasing-Verträge verlängert und sich bei der Investition in Neuwagen zurückgehalten. Dennoch ist der BDL-Hauptgeschäftsführer zuversichtlich: „Deutschland hat eine extrem niedrige Nettoinvestitionsquote. Bedarf ist also vorhanden, und wenn die Investitionsbereitschaft wieder anzieht, werden es maßgeblich die Leasing-Gesellschaften sein, die Investitionen ermöglichen."

Verlängerung

Ford verlängert das Anfang 2010 eingeführte Programm für freie Leasinggesellschaften zur Halbierung der Wartungs- und Verschleiß-Leasingraten bis zum Jahresende. Im Rahmen dieses Programms wird bei Abschluss eines Neuvertrages für die Modelle Mondeo, S-MAX und Galaxy ein Betrag von 1.500 Euro gewährt. Diese Prämienzahlung dient der Reduzierung der Wartungs- und Verschleißraten und wird von den Leasinggesellschaften ohne Abzug an die Leasingnehmer weitergegeben. Flottenkunden profitieren von diesem Angebot, wenn sie mit einem Ford-Rahmenvertrag bei einer der teilnehmenden Leasinggesellschaften eines der drei Ford-Modelle ordern. Inzwischen nehmen 17 freie Leasinggesellschaften an dieser Ford-Initiative teil.



Kooperation

Die Volvo Auto Bank Deutschland GmbH und die HDI Direkt Versicherung AG starteten zum 01. Oktober 2010 mit der Volvo Auto Versicherung eine neue Partnerschaft für das Kfz-Versicherungsgeschäft. Die neue Volvo Autoversicherung wird über die autorisierten Volvo Vertragspartner mit umfassendem Versicherungsschutz zu fairen Preisen für den Volvo Kunden angeboten. Dabei steht der traditionelle Sicherheitsgedanke seitens Volvo im Vordergrund. Dazu sagte Christoph Retterath, Leiter Versicherungen der Volvo Auto Bank Deutschland GmbH: „Wir freuen uns auf die Kooperation mit einem der erfolgreichsten Direktversicherer, der HDI Direkt Versicherung AG. Als besonderes Highlight werden wir den Start der Kooperation mit einer besonderen Aktion zur Einführung des neuen Volvo S60 verbinden." Helmut Niesen, Mitglied des Vorstands bei der HDI Direkt Versicherung AG, fügte hinzu: „Mit unseren Service-orientierten Versicherungslösungen kann Volvo ein umfassendes Mobilitätskonzept anbieten, das Fahrvergnügen mit einem Höchstmaß an Sicherheit verknüpft."



Restwerte

Der dramatische Preisverfall bei Gebrauchtwagenfahrzeugen scheint nach Angaben des VMF vorerst gestoppt. Laut VMF-Restwert-Indikator wurde die 35-Prozent-Marke bis Juni 2010 leicht überschritten. „Das ist erfreulich, doch unsere Langzeitstudie zeigt, dass der Wert der Gebrauchtfahrzeuge immer noch rund sieben Prozentpunkte hinter dem aus Oktober 2008 zurückliegt. Betriebswirtschaftlich saubere Kalkulationen gehören zum Fuhrparkmanagement. Wer anders handelt, ignoriert zukünftige Entwicklungen und lockt mit verführerischen niedrigen Leasingraten, die eine unerwartet hohe Unterdeckung am Vertragsende verursachen können", sagt Michael Velte, Vorsitzender des VMF. Eine realistische Restwert-Kalkulation schützt demnach vor bösen Überraschungen. Und nachdem 2010 das Jahr der Neuwagen war, geht man beim VMF-Verband davon aus, dass die Nachfrage nach Gebrauchtwagen nun wieder etwas ansteigt und die Preise sich entspannen.

www.volkswagen.de/grosskunden

Think Blue.



**Das gefällt der Umwelt. Und dem Finanzvorstand.
Jetzt bis zu 400 €* Prämie sichern.**

Ab sofort können Sie als Großkunde gleich doppelt von den BlueMotionTechnologies Modellen profitieren. Denn dank vieler spritsparender Maßnahmen kann der Flottenverbrauch deutlich reduziert werden. Zusätzlich erhalten Sie eine Prämie von bis zu 400 Euro* für jedes der folgenden Fahrzeuge mit BlueMotionTechnologies: Golf, Golf Plus, Golf Variant, Eos, Scirocco, Touran, Passat, Passat Variant und Passat CC. Mehr Informationen unter **www.volkswagen.de/grosskunden**





---

*Gilt nur für Volkswagen Großkunden mit bestehendem Großkundenvertrag und für aktuelle Modelle der Volkswagen AG bei Bestellung bis zum 31.12.2010. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis. Stand Juni 2010.



Vorteil ja, aber...

Nach der Unternehmenssteuerreform 2008 ist offenbar weiter verbreitet der Eindruck entstanden, als hätten sich die ehemals vorhandenen Steuervorteile des Leasing „erledigt“. Das stimmt so aber nicht. Vielmehr ergeben sie sich gegenwärtig nach wie vor, wenn allerdings auch nicht in demselben Maße dank veränderter Bedingungen. Die verbliebenen Vorteile begründen sich wesentlich im Modell Leasing als einer ganz bestimmten Finanzierungsform.

Über lange Zeit konnten auch die Autoleasing-Gesellschaften in ihren Werbe-Broschüren, Workshops und auf anderen Events insbesondere gegenüber Firmenkunden mit den speziellen Steuervorteilen des Leasing werben. Die Leasingraten könnten als gewinnmindernde Betriebsausgaben sofort und insbesondere im Gegensatz zu Kreditbelastungen in voller Höhe abgesetzt werden. Sie wirkten sich somit also im Hinblick auf die zu entrichtende Körperschaftssteuer deutlich steuermindernd aus. Im übrigen verhalte sich Leasing bilanzneutral, da die Fahrzeuge während der Laufzeit beim Firmenkunden im wirtschaftlichen Eigentum des Leasinggebers verbleiben würden.

Dann mussten mit der Wirksamkeit der Unternehmenssteuerreform 2008 die Uhren etwas anders gestellt werden. Mit dieser Reform wollte der Gesetzgeber unter anderem die Ungleichbehandlung der Finanzierungsinstrumente Leasing und Kredit beseitigen. Deshalb müssen alle gewerblichen Unternehmen nunmehr 20 Prozent der gezahlten Leasingraten im Falle von Mobilien (für Immobilien gelten 75 Prozent) als sogenannte Hinzurechnung der Gewerbesteuer unterwerfen. Das bedeutet am Rande nun aber auch, dass sie selbst dann noch Gewerbesteuer entrichten müssen, wenn sie gar keinen Gewinn erwirtschaftet haben. Im einzelnen ist seit 2008 auch Gewerbesteuer zu entrichten für:

Art der Finanzierung	gewerbesteuerpflichtig
Kreditzinsen	25%
Aufwendungen für die zeitlich befristete Überlassung von Rechten	25%
Miet- und Pachtzahlungen	20%
Leasingraten für bewegliche Wirtschaftsgüter (z.B. Autos, Maschinen etc.)	20%
Leasingraten für Immobilien	75%

Bis dahin gab es eine sogenannte Hinzurechnung lediglich für 50 Prozent aller Dauerschuldzinsen, also für jene Zinsen, die für Firmenkredite mit einer Laufzeit von mehr als 12 Monaten gezahlt wurden. Im Rahmen der Unternehmenssteuerreform sind jetzt alle Finanzierungsraten mit ihrem



jeweiligen Finanzierungsanteil gewerbesteuerpflichtig. Vor diesem Hintergrund wurde in der Folge wiederholt die Frage gestellt, ob Leasing nun noch einen Sinn machen würde.

In der Praxis wirkt sich diese Gesetzesänderung jedoch bei weitem nicht überall, und wenn doch, dann nicht überall so stark aus. Das wiederum liegt daran, dass der Gesetzgeber im Rahmen der Reform auch einen Hinzurechnungsfreibetrag von immerhin 100.000 Euro pro Jahr eingeführt hat. Es bedeutet konkret im Beispielfall: Erst wenn ein gewerbliches Unternehmen mehr als 100.000 Euro pro Jahr für Miete und Pacht, Rechte, Zinsen und Leasing ausgibt, muss es für die über den Freibetrag hinausgehenden Kosten Gewerbesteuer entrichten.

Tatsächlich führt die geforderte Hinzurechnung des Finanzierungsanteils der Leasing-Raten zur Bemessungsgrundlage der Gewerbesteuer lediglich zu einer steuerlichen Zusatzbelastung von konkret weniger als ein Prozent der Leasingrate, soweit der Freibetrag von 100.000 Euro im Jahr überschritten wird. Unterhalb dieses Freibetrags ändert sich ja nichts. Diese Änderungen wirken sich in der Regel nur auf Kapitalgesellschaften aus. Bei Personengesellschaften wird die Gewerbesteuer bei der Einkommenssteuer angerechnet, so dass sie keine wirtschaftliche Belastung darstellen.

Wer zum Beispiel für ein geleastes Fahrzeug eine monatliche Rate von 700 Euro zahlt, muss künftig 35 Euro (25 Prozent von 20 Prozent der Leasingrate) der Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer hinzurechnen. Auf die Bemessungsgrundlage wird dann die Gewerbesteuer hebesatzabhängig errechnet. Bei einem Hebesatz von 400 Prozent und der reduzierten Gewerbesteuermesszahl von 3,5 Prozent bedeutet dies beim oben genannten Beispiel, dass nun 4,90 Euro Gewerbesteuer anfallen. Dies entspricht 0,7 Prozent der Leasing-Rate, aufs Jahr bezogen sind dies 58,80 Euro.

Für Service-Komponenten hingegen müssen keine Finanzierungsanteile berechnet werden, da diese naturgemäß auch keinen Finanzierungsanteil enthalten. Steuertechnisch ist es daher empfehlenswert, den Service-Anteil des Leasing-Vertrages gesondert auszuweisen. Für eine konkrete Wirkungsrechnung sind letztlich aber auch die konkreten Kundendaten entscheidend. Daher bleibt es notwendig, dass sich der Leasingnehmer für eine firmenspezifische Berechnung an seinen Steuerberater wendet.

Die VR-Networld GmbH, ein Nachrichtendienst der Volksbanken Raiffeisenbanken für Mittelständler, verweist darauf, dass insbesondere Kleinunternehmen durch die Neuregelungen der Unternehmenssteuerreform 2008 profitieren würden. Insgesamt ergebe sich nun ein einheitlicher Hinzurechnungssatz von 25 Prozent für alle Finanzierungsanteile, wobei Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzentgelte pauschal gewertet würden. Profitieren dürften die Unternehmen auch von einem zunehmenden Wettbewerb auf dem Finanzierungsmarkt. Auch könne damit gerechnet werden, dass die Leasingunternehmen den Bedürfnissen ihrer Kunden mit einer flexibleren Vertragsgestaltung entgegen kommen würden.

Es kommt hinzu, dass die meisten Gewerbebetriebe deshalb durch das neue Gesetz entlastet werden, weil seit 2008 auch Dauerschuldzinsen unter den 100.000 Euro-Freibetrag fallen. Das erspart einem Betrieb beispielsweise mit einem jährlichen Zinsaufwand in Höhe von 100.000 Euro bei einem Hebesatz von 450% immerhin über 1.600 Euro Gewerbesteuer, die selbst dann fällig geworden wäre, wenn der Betrieb keinen Gewinn erwirtschaftet hätte.

Damit bleibt Leasing für Gewerbebetriebe trotz der Gesetzesänderung ein attraktives Finanzierungsinstrument. Das gilt selbst dann, wenn der Hinzurechnungsfreibetrag überschritten wird. Denn immerhin kommen Leasingraten bei der Gewerbesteuerberechnung 20 Prozent günstiger weg als Kreditzinsen. Zudem kann die Gewerbesteuer teilweise auf die Einkommenssteuer angerechnet werden.

Zwar sind in den ersten zwei bis drei Jahren die Steuervorteile für einen Kreditkauf und Leasing nahezu gleich groß. Da der Zinsanteil mit fortschreitender Vertragslaufzeit bei einem Kredit jedoch sinkt, kann beim Kreditkauf innerhalb der Vertragslaufzeit immer weniger abgesetzt werden. Die Leasingraten aber bleiben stets gleich hoch. Das bedeutet: Über die gesamte Laufzeit eines Vertrages gesehen, fallen die Steuervorteile bei Leasing in aller Regel nach wie vor höher aus als bei einem Kreditkauf.

Abgesehen davon bleiben die grundsätzlichen Vorteile des Leasing, die in der Konstruktion dieser Finanzierungsform begründet liegen. Sie bestehen wesentlich in der Liquiditätsschonung, Bilanzneutralität, der flexiblen Aufwandssteuerung und der klaren Kostenzurechnung. Leasing ermöglicht betriebswirtschaftliche Planungssicherheit, die Schonung von Eigenkapitalrelationen und gewährt in Bezug auf die eingesetzten Fahrzeuge ein vergleichsweise hohes Maß an Flexibilität, um stets mit neuester Technik unterwegs sein zu können.



Das sind die Gewinner (von links nach rechts): Volker Schurr (Marketingleiter der Firma Schlecker), Olaf Tschimpke (Präsident des NABU als Mitinitiator des Preises), Claudia Kleinert (Moderatorin), Klaus Junior (Fleetmanager vodafone), Andreas Briefi (Head of Indirect Procurement, Hilti Deutschland GmbH), Dr. Jens Schulte (Leiter Finanzen, Hilti Deutschland GmbH), Christian Maily (Leiter Logistik der ZEG-Gruppe (Zentraleinkauf Holz + Kunststoff eG)) mit Lars-Henner Santelmann (Vertriebsvorstand der VW FS AG und Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH)

Foto unten: 18 Euro pro im Rahmen des Wettbewerbs eingesparter Tonne CO_2 spendet Volkswagen Leasing an den NaBu. Je mehr Fuhrparks sich beteiligen, desto satter fällt die Umweltförderung aus. Dieses Jahr hat Volkswagen Leasing sogar satt aufgerundet.

Die grüne Flotte 2010

Der neue Umwelt-Award „Die grüne Flotte“ von Volkswagen Leasing prämiert die Einsparung von CO_2 – und mithin von Kraftstoff – in deutschen Fuhrparks. Dabei helfen die Fuhrparkleiter der Umwelt doppelt: Denn für jedes eingesparte Gramm CO_2 spendet Volkswagen Leasing Geld an den Naturschutzbund.

Generell hält Lars-Henner Santelmann, Vertriebsvorstand der VW FS AG und Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH, es für besonders sinnvoll, wenn das Kraftstoff- und CO_2-sparen im Fuhrpark beginnt: Denn unter Berücksichtigung der Fahrleistung hat ein Flottenfahrzeug einen fast zehnfachen Hebel auf den Klimaeffekt gegenüber einem Privatwagen. Außerdem: In den Fuhrparks werden die Fahrzeuge im Schnitt alle drei Jahre neu gekauft, so dass die sparsamen Flottenfahrzeuge dann auch schnell im Privatmarkt für CO_2-Reduktion sorgen können.

Volkswagen Leasing als mit gut 600.000 aktuellen Leasingverträgen im Bestand wohl größter Player im Markt, verzeichnet ohnehin eine stark steigende Nachfrage nach CO_2-optimierten Fahrzeugen: Allein in den ersten 9 Monaten 2010 hat sich die Anzahl der BlueMotion, Greenline, Ecomotive oder „e“-Modelle der Volkswagen-Gruppe auf rund 25.000 Verträge mehr als verdoppelt und liegt damit bereits bei knapp fünf Prozent im Gesamtbestand.

Und so funktioniert das Umwelt-Programm von Volkswagen Leasing: Der Fuhrparkleiter least emissionsreduzierte Fahrzeuge des Volkswagen-Konzerns über die Volkswagen Leasing GmbH. Hieraus leistet die Volkswagen Leasing GmbH einen Projektbeitrag an den Naturschutzbund NABU, der das eingenommene Geld in die Renaturierung deutscher Moorlandschaften investiert. Denn Moore sind für den Klimaschutz von besonderer Bedeutung: Sie binden doppelt so viel Kohlenstoff wie alle Wälder der Welt zusammen. Nebenbei wirken sie durch die großen Wasserflächen auch noch positiv gegen die Erwärmung der Erde. Der durch den Award „Die grüne Flotte“ errechnete Projektbeitrag an die NABU kommt übrigens noch obendrauf – je mehr Fuhrparks sich also beim nächsten Award beteiligen, desto mehr Geld für die Umwelt stellt Volkswagen Leasing bereit. Dabei wird es nach oben keine Einschränkungen geben, wie Lars-Henner Santelmann auf der Veranstaltung versichert hat: Das Engagement für Umwelt und Kraftstoffersparnis ist seitens Volkswagen Leasing wirklich ernst gemeint.

Beim Kauf von CO_2-reduzierten Fahrzeugen erhält der Käufer neben der Reduzierung der Betriebskosten des Fuhrparks also quasi kostenlos on top einen nachhaltigen Imagegewinn durch ein dokumentiertes Engagement für die Umwelt.

Die Ergebnisse des Wettbewerbs können sich übrigens nicht nur sehen lassen, sie rechnen sich auch für den Fuhrparkleiter: Durch die den Einsatz von CO_2-reduzierten Fahrzeugen in Kombination mit flankierenden Maßnahmen in den Fuhrparks wie Spritspartraining und CO_2-Reporting über Tankkarten und FleetCARS haben die 53 teilnehmenden Unternehmen ihren Kraftstoffverbrauch im ersten Halbjahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr um durchschnittlich einen ganzen Liter auf 6 Liter reduziert, das sind satte 16,67 Prozent Ersparnis an Kraftstoffkosten und CO_2!

Prämiert wurden: Die größte prozentuale Kraftstoffersparnis (hier gewann Vodafone mit stattlichen -6,3 Prozent), der geringste Durchschnittsverbrauch in der Flotte (der Preis ging an Schlecker, mit einem Schnitt von 5,8 Litern) sowie der größte Anteil verbrauchs- und emissionsreduzierter Fahrzeuge des Volkswagen Konzerns (dieser Preis wurde gesplittet in Flotten mit mehr als 100 Fahrzeugen (hier gewann Hilti mit 54,7 Prozent) und Flotten mit weniger als 100 Fahrzeugen (dieser Preis ging mit 54,2 Prozent an die ZEG).

Neben der eingesetzten „Hardware“ im Fuhrpark, nämlich CO_2-reduzierte Fahrzeuge, ist natürlich die „Software“ ganz entscheidend: Der Fahrer. Olaf Tschimpke, Präsident des NABU sieht hier nur ein Problem: „In Deutschland kann man den Menschen vieles sagen, aber nicht, dass sie nicht Auto fahren können!“ Hier hilft also oft nur das angeleitete selber erleben bei Spritspartrainings. Hat aber erst einmal ein „Aha-Erlebnis“ bei dem Fahrer stattgefunden, wandeln sich oft einstige Spritverschwender zu wahren Sparfüchsen, weil man natürlich immer noch ein bisschen besser werden will. Auch als die Kollegen: Spritsparwettbewerbe motivieren zusätzlich, und wichtiger als der erste Preis ist die für alle sichtbare Platzierung am schwarzen Brett.





Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach RL 80/1268/EWG oder VO (EC) 715/2007): 14,7–7,2 (innerorts), 8,6–4,9 (außerorts), 10,9–5,7 (kombiniert). CO_2-Emissionen: 191–152 g/km (kombiniert). Ford S-MAX 2.0 TDCi – gewählt zum Firmenauto des Jahres 2010 in der Kategorie Maxivans.



Freie Aus

Alternative Antriebe stehen bei Fuhrparkleitern völlig zu Recht im Focus. Neben den jetzt erstmals und auch nur in geringer Stückzahl verfügbaren Elektroautos mit – noch – eingeschränktem Nutzwert, gibt es schon länger Erdgas (CNG) und Flüssiggas (LPG) als Alternativen zum herkömmlichen Diesel oder Benziner. Dabei stellt jeder Anbieter „seiner“ Kraftstoffart die Vorteile heraus, beispielsweise bei CNG die günstigen Verbrauchskosten oder bei Diesel die hohen Restwerte. Gesamtbetrachtungen finden sich eher selten. Vor allem nicht solche, die auf die TCO abzielen, also möglichst alle Kosten berücksichtigen.

In Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke haben wir daher jene drei PKW-Modelle in den Gesamtkosten verglichen, die es mit den vier Kraftstoffarten Benzin, Diesel, CNG und LPG ab Werk zu kaufen gibt: Ford Focus, Ford C-Max und Opel Zafira. Alle drei Fahrzeuge sind in Flotten recht beliebt. Ebenfalls verglichen wurden die vier Kraftstoffarten beim Ford Transit; hier fehlten uns allerdings leider die Echtwerte der Wartungskosten, daher sind diese nicht in den Gesamtkosten berücksichtigt. Verschiebungen im Ergebnis dürften jedoch nur marginal sein. Aufgegliedert ist die Übersicht in unterschiedliche Laufleistungen mit 20.000, 30.000 und 50.000 Kilometer pro Jahr, bei dreijähriger Nutzungsdauer.

Welche Antriebsart ist nun günstiger? Hier gilt ein klares: Es kommt darauf an. Und zwar auf die Kilometerleistung und das Modell und die regionale Förderung. Beim Opel Zafira gewinnt den Kostenvergleich ganz klar der Zafira in der CNG-Version, auf Platz zwei landet immer der LPG-getriebene Wagen. Beim Ford C-Max gewinnt der traditionelle Diesel, nur bei einer Laufleistung von 50.000 Kilometern pro Jahr hat der CNG-Antrieb in den Kosten die Nase vorn. Bei Focus und Transit wiederum ist das preisgünstigste Fahrzeug über alle Kilometerleistungen hinweg der Diesel. Da nutzen die sensationell niedrigen Kraftstoffkosten bei Erdgas nichts, wenn vorn beim Kaufpreis und hinten bei dem Restwert draufgezahlt wird. Anders kann die Kalkulation natürlich aussehen, wenn die allerdings regional sehr unterschiedliche Förderung beim Kauf von Gas-Fahrzeugen

36 Monate / 60.000 km

Hersteller	Modellreihe	Typ	Aufbau	Anz. Türen	Hubraum in ccm	kW	PS	Kraftstoffart	Anz. Gänge	Listenpreis
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 Style+	KOMBI	5	1999	107	145	Benzin	5	23.025 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 TDCi DPF Style+	KOMBI	5	1997	100	136	Diesel	6	25.025 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 CNG Style+	KOMBI	5	1999	107	145	CNG	5	26.435 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 LPG Style+	KOMBI	5	1999	107	145	LPG	5	25.625 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	Benzin	5	22.550 €
FORD	FOCUS	Focus 1.6 TDCi DPF Titanium	LIMOUSINE	5	1560	80	109	Diesel	5	22.800 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V CNG Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	CNG	5	25.920 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V LPG Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	LPG	5	25.150 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.8 Sport	KOMBI	5	1796	103	140	Benzin	5	27.470 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.9 CDTI Sport	KOMBI	5	1910	110	150	Diesel	6	30.750 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.6 CNG Turbo Sport	KOMBI	5	1598	110	150	CNG	6	29.970 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.8 LPG Sport	KOMBI	5	1796	103	140	LPG	5	29.670 €

36 Monate / 90.000 km

Hersteller	Modellreihe	Typ	Aufbau	Anz. Türen	Hubraum in ccm	kW	PS	Kraftstoffart	Anz. Gänge	Listenpreis
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 Style+	KOMBI	5	1999	107	145	Benzin	5	23.025 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 TDCi DPF Style+	KOMBI	5	1997	100	136	Diesel	6	25.025 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 CNG Style+	KOMBI	5	1999	107	145	CNG	5	26.435 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 LPG Style+	KOMBI	5	1999	107	145	LPG	5	25.625 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	Benzin	5	22.550 €
FORD	FOCUS	Focus 1.6 TDCi DPF Titanium	LIMOUSINE	5	1560	80	109	Diesel	5	22.800 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V CNG Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	CNG	5	25.920 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V LPG Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	LPG	5	25.150 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.8 Sport	KOMBI	5	1796	103	140	Benzin	5	27.470 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.9 CDTI Sport	KOMBI	5	1910	110	150	Diesel	6	30.750 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.6 CNG Turbo Sport	KOMBI	5	1598	110	150	CNG	6	29.970 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.8 LPG Sport	KOMBI	5	1796	103	140	LPG	5	29.670 €

36 Monate / 150.000 km

Hersteller	Modellreihe	Typ	Aufbau	Anz. Türen	Hubraum in ccm	kW	PS	Kraftstoffart	Anz. Gänge	Listenpreis
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 Style+	KOMBI	5	1999	107	145	Benzin	5	23.025 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 TDCi DPF Style+	KOMBI	5	1997	100	136	Diesel	6	25.025 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 CNG Style+	KOMBI	5	1999	107	145	CNG	5	26.435 €
FORD	C-MAX	C-MAX 2.0 LPG Style+	KOMBI	5	1999	107	145	LPG	5	25.625 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	Benzin	5	22.550 €
FORD	FOCUS	Focus 1.6 TDCi DPF Titanium	LIMOUSINE	5	1560	80	109	Diesel	5	22.800 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V CNG Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	CNG	5	25.920 €
FORD	FOCUS	Focus 2.0 16V LPG Titanium	LIMOUSINE	5	1999	107	145	LPG	5	25.150 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.8 Sport	KOMBI	5	1796	103	140	Benzin	5	27.470 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.9 CDTI Sport	KOMBI	5	1910	110	150	Diesel	6	30.750 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.6 CNG Turbo Sport	KOMBI	5	1598	110	150	CNG	6	29.970 €
OPEL	ZAFIRA	Zafira 1.8 LPG Sport	KOMBI	5	1796	103	140	LPG	5	29.670 €

36 Monate / 60.000 km

Hersteller	Modellreihe	Typ	Aufbau	Anz. Türen	Hubraum in ccm	kW	PS	Kraftstoffart	Anz. Gänge	Listenpreis
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw Basis	KASTEN	4	2261	107	145	Benzin	5	33.082 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L TDCi Lkw DPF Basis	KASTEN	4	2198	103	140	Diesel	6	35.998 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw CNG Basis	KASTEN	4	2261	107	145	CNG	5	37.783 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw LPG Basis	KASTEN	4	2261	107	145	LPG	5	36.557 €

36 Monate / 90.000 km

Hersteller	Modellreihe	Typ	Aufbau	Anz. Türen	Hubraum in ccm	kW	PS	Kraftstoffart	Anz. Gänge	Listenpreis
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw Basis	KASTEN	4	2261	107	145	Benzin	5	33.082 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L TDCi Lkw DPF Basis	KASTEN	4	2198	103	140	Diesel	6	35.998 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw CNG Basis	KASTEN	4	2261	107	145	CNG	5	37.783 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw LPG Basis	KASTEN	4	2261	107	145	LPG	5	36.557 €

36 Monate / 150.000 km

Hersteller	Modellreihe	Typ	Aufbau	Anz. Türen	Hubraum in ccm	kW	PS	Kraftstoffart	Anz. Gänge	Listenpreis
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw Basis	KASTEN	4	2261	107	145	Benzin	5	33.082 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L TDCi Lkw DPF Basis	KASTEN	4	2198	103	140	Diesel	6	35.998 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw CNG Basis	KASTEN	4	2261	107	145	CNG	5	37.783 €
FORD	TRANSIT	FT 350 L Lkw LPG Basis	KASTEN	4	2261	107	145	LPG	5	36.557 €

wahl

mit eingerechnet wird. Dann dürfte, in Regionen mit üppigerer Förderung, CNG klar vorn liegen. Denn beispielsweise beim Ford C-Max, mit 20.000 Kilometern jährlich, liegt die monatliche Ersparnis des Diesels bei nur 12,93 Euro – das sind gerade mal 465,48 Euro über die Gesamtlaufzeit. In vielen Regionen ist die Förderung der Gasversorger üppiger. Auch stellt sich die Frage, ob mit zunehmendem Kraftstoffpreis der Restwert der Gasfahrzeuge nicht deutlich höher ausfallen könnte.

Quelle: EurotaxSchwacke

Abschreibung	Wartung	Reifen	Ø Verbrauch	Verbrauchskosten	Kfz-Steuer	Gesamtkosten	Gesamtkosten pro Monat	Gesamtkosten pro km	Gesamtkosten pro 100 km
13.974 €	2.262 €	1.253 €	7,2	6.048 €	426 €	23.962,99 €	665,64 €	0,399 €	39,94 €
14.875 €	2.178 €	1.164 €	5,7	4.104 €	744 €	23.064,96 €	**640,69 €**	0,384 €	38,44 €
16.135 €	2.310 €	1.253 €	6,1	3.404 €	426 €	23.526,85 €	653,52 €	0,392 €	39,21 €
15.625 €	2.298 €	1.253 €	10,5	4.032 €	426 €	23.633,87 €	656,50 €	0,394 €	39,39 €
14.300 €	2.256 €	1.253 €	7,1	5.964 €	414 €	24.186,43 €	671,85 €	0,403 €	40,31 €
14.350 €	1.841 €	1.164 €	4,5	3.240 €	456 €	21.051,23 €	**584,76 €**	0,351 €	35,09 €
16.970 €	2.302 €	1.253 €	5,9	3.292 €	414 €	24.231,14 €	673,09 €	0,404 €	40,39 €
16.500 €	2.292 €	1.253 €	9,3	3.571 €	414 €	24.029,52 €	667,49 €	0,400 €	40,05 €
18.220 €	2.279 €	1.674 €	7,2	6.048 €	396 €	28.616,44 €	794,90 €	0,477 €	47,69 €
20.850 €	2.439 €	1.674 €	6,1	4.392 €	840 €	30.195,17 €	838,75 €	0,503 €	50,33 €
20.670 €	2.465 €	1.674 €	5,1	2.846 €	96 €	27.750,78 €	**770,86 €**	0,463 €	46,25 €
19.820 €	2.309 €	1.674 €	9,9	3.802 €	450 €	28.054,40 €	779,29 €	0,468 €	46,76 €

Abschreibung	Wartung	Reifen	Ø Verbrauch	Verbrauchskosten	Kfz-Steuer	Gesamtkosten	Gesamtkosten pro Monat	Gesamtkosten pro km	Gesamtkosten pro 100 km
14.925 €	3.322 €	1.509 €	7,2	9.072 €	426 €	29.254,16 €	812,62 €	0,325 €	32,50 €
15.625 €	3.198 €	1.400 €	5,7	6.156 €	744 €	27.122,88 €	**753,41 €**	0,301 €	30,14 €
16.785 €	3.391 €	1.509 €	6,1	5.106 €	426 €	27.216,96 €	756,03 €	0,302 €	30,24 €
16.325 €	3.375 €	1.509 €	10,5	6.048 €	426 €	27.682,85 €	768,97 €	0,308 €	30,76 €
15.350 €	3.313 €	1.509 €	7,1	8.946 €	414 €	29.531,53 €	820,32 €	0,328 €	32,81 €
15.250 €	2.703 €	1.400 €	4,5	4.860 €	456 €	24.669,44 €	**685,26 €**	0,274 €	27,41 €
18.170 €	3.381 €	1.509 €	5,9	4.938 €	414 €	28.412,12 €	789,23 €	0,316 €	31,57 €
17.600 €	3.365 €	1.509 €	9,3	5.357 €	414 €	28.245,02 €	784,58 €	0,314 €	31,38 €
18.920 €	3.346 €	2.028 €	7,2	9.072 €	396 €	33.762,13 €	937,84 €	0,375 €	37,51 €
21.400 €	3.582 €	2.028 €	6,1	6.588 €	840 €	34.438,14 €	956,62 €	0,383 €	38,26 €
21.520 €	3.620 €	2.028 €	5,1	4.269 €	96 €	31.532,74 €	**875,91 €**	0,350 €	35,04 €
20.620 €	3.390 €	2.028 €	9,9	5.702 €	450 €	32.191,11 €	894,20 €	0,358 €	35,77 €

Abschreibung	Wartung	Reifen	Ø Verbrauch	Verbrauchskosten	Kfz-Steuer	Gesamtkosten	Gesamtkosten pro Monat	Gesamtkosten pro km	Gesamtkosten pro 100 km
16.474 €	5.460 €	2.332 €	7,2	15.120 €	426 €	39.811,98 €	1.105,89 €	0,265 €	26,54 €
17.225 €	5.255 €	2.159 €	5,7	10.260 €	744 €	35.642,91 €	990,08 €	0,238 €	23,76 €
18.435 €	5.574 €	2.332 €	6,1	8.510 €	426 €	35.276,05 €	**979,89 €**	0,235 €	23,52 €
17.925 €	5.547 €	2.332 €	10,5	10.080 €	426 €	36.309,57 €	1.008,60 €	0,242 €	24,21 €
16.850 €	5.444 €	2.332 €	7,1	14.910 €	414 €	39.950,16 €	1.109,73 €	0,266 €	26,63 €
16.800 €	4.443 €	2.159 €	4,5	8.100 €	456 €	31.957,28 €	**887,70 €**	0,213 €	21,30 €
19.770 €	5.557 €	2.332 €	5,9	8.231 €	414 €	36.302,89 €	1.008,41 €	0,242 €	24,20 €
19.200 €	5.531 €	2.332 €	9,3	8.928 €	414 €	36.404,75 €	1.011,24 €	0,243 €	24,27 €
20.220 €	5.499 €	3.160 €	7,2	15.120 €	396 €	44.394,81 €	1.233,19 €	0,296 €	29,60 €
22.650 €	5.887 €	3.160 €	6,1	10.980 €	840 €	43.516,70 €	1.208,80 €	0,290 €	29,01 €
22.970 €	5.949 €	3.160 €	5,1	7.115 €	96 €	39.289,49 €	**1.091,37 €**	0,262 €	26,19 €
22.120 €	5.572 €	3.160 €	9,9	9.504 €	450 €	40.806,08 €	1.133,50 €	0,272 €	27,20 €

Abschreibung	Wartung	Reifen	Ø Verbrauch	Verbrauchskosten	Kfz-Steuer	Gesamtkosten	Gesamtkosten pro Monat	Gesamtkosten pro km	Gesamtkosten pro 100 km
23.932 €	- €	1.301 €	12,4	10.416 €	1.164 €	36.813,26 €	1.022,59 €	0,614 €	61,36 €
23.398 €	- €	1.301 €	7,6	5.472 €	1.107 €	31.277,76 €	**868,83 €**	0,521 €	52,13 €
25.233 €	- €	1.301 €	10,7	5.982 €	1.176 €	33.691,52 €	935,88 €	0,562 €	56,15 €
24.157 €	- €	1.301 €	16,4	6.298 €	1.176 €	32.931,66 €	914,77 €	0,549 €	54,89 €
24.232 €	- €	1.569 €	12,4	15.624 €	1.164 €	42.589,10 €	1.183,03 €	0,473 €	47,32 €
23.698 €	- €	1.569 €	7,6	8.208 €	1.107 €	34.581,60 €	**960,60 €**	0,384 €	38,42 €
25.633 €	- €	1.569 €	10,7	8.973 €	1.176 €	37.350,24 €	1.037,51 €	0,415 €	41,50 €
24.507 €	- €	1.569 €	16,4	9.446 €	1.176 €	36.698,30 €	1.019,40 €	0,408 €	40,78 €
25.632 €	- €	2.428 €	12,4	26.040 €	1.164 €	55.263,70 €	1.535,10 €	0,368 €	36,84 €
25.298 €	- €	2.428 €	7,6	13.680 €	1.107 €	42.512,20 €	**1.180,89 €**	0,283 €	28,34 €
27.483 €	- €	2.428 €	10,7	14.954 €	1.176 €	46.040,60 €	1.278,91 €	0,307 €	30,69 €
26.307 €	- €	2.428 €	16,4	15.744 €	1.176 €	45.654,50 €	1.268,18 €	0,304 €	30,44 €

Die Grüne Flotte 2010

Der große Gewinner: Die Umwelt. Danke an alle Teilnehmer!






































Die Teilnehmer des Awards „DIE GRÜNE FLOTTE 2010“ sind eine starke Gemeinschaft für die Umwelt. So wurden in nur sechs Monaten 1.720 Tonnen CO_2 und 650.000 Liter Kraftstoff eingespart. Werden Sie Teil dieser Gemeinschaft und beteiligen Sie sich an der Verleihung 2011 für ökologisches Fuhrparkmanagement. Es zahlt sich aus. Mehr Infos unter: **www.diegrueneflotte.de**










Citroën C5 Tourer


Citroën DS3


Von links: Stephan Lützenkirchen, Saban Tekedereli und Jean-François Bloch zwischen den beiden Flottenfahrzeugen Citroën DS3 (li.) und Jumper (re.).

„Different Spirit"

Interview mit Saban Tekedereli (Direktor Firmenkunden/Gebrauchtwagen, Prokurist), Stephan Lützenkirchen (Abteilungsleiter Firmen- und Flottenservice) und Jean-François Bloch (Abteilungsleiter Nutz-/Sonderfahrzeuge) bei Citroën Deutschland GmbH in Köln.


Citroën Berlingo Kastenwagen


Citroën Jumper Kombi Club

Flottenmanagement: Das wohl schlimmste Jahr in der Geschichte der deutschen Wirtschaft liegt hinter uns. Wie haben Sie bei Citroën die letzten 18 Monate im Flottengeschäft erlebt, was haben Sie gelernt?

Tekedereli: Neben den Kunden, die bereits Citroën-Kunden sind, suchen wir natürlich verstärkt Kooperationspartner, die wiederum ihren Kunden unsere Produkte anbieten. Außerdem haben wir in den letzten 18 Monaten neue Produkte wie die DS-Reihe auf den Markt gebracht. Sowohl im PKW-, als auch im Nutzfahrzeugbereich konnten wir unsere Volumen steigern.

Flottenmanagement: Auch Citroën konnte seine Verkaufszahlen im Flottengeschäft im Halbjahr 2010 gegenüber 2009 steigen. Können Sie damit Ihre für 2010 gesetzten Ziele verfolgen, welche Erwartungen haben Sie aktuell an den Auslauf des Geschäftsjahres 2010?



Stephan Lützenkirchen:

„Wir halten eine sehr junge Fahrzeugpalette vor, die permanent erneuert wird, um den sehr differenzierten Ansprüchen entgegenzukommen."

Tekedereli: Wir schauen eigentlich schon auf 2011. Für das kommende Jahr erwarte ich zunächst einmal im Nutzfahrzeugmarkt eine Einheit von etwa 220.000. Auch beim Flottenmarkt gehe ich von einem Marktvolumen von etwa 650.000 Einheiten aus, das ist leicht über dem Niveau von 2010. So werden wir mit zirka fünf bis sechs Prozent Wachstum unseren Anteil im Gesamtmarkt steigern.




Citroën C4


Citroën C6

Flottenmanagement: Citroën ist traditionell im deutschen Flottengeschäft insbesondere im Transportersegment stark vertreten. Worauf führen Sie diese Erfolge wesentlich zurück?

Bloch: Zunächst einmal hat es sich in der Vergangenheit so ergeben, dass Citroën im Transporterbereich sehr stark vertreten ist, weil wir primär die Handwerker angesprochen haben und insbesondere den mittelständischen Firmen sehr attraktive Konditionen angeboten haben. Zehn Prozent aller in Europa verkauften Fahrzeuge sind Transporter, aber eines von acht verkauften leichten Nutzfahrzeugen ist ein Citroën.

Flottenmanagement: Wenn Sie im PKW-Flottengeschäft zum Zuge kommen, übernimmt dann hauptsächlich ihr erfolgreiches Transportergeschäft eine Schlüsselfunktion, oder gibt es auch Branchen oder Wirtschaftszweige, in denen Citroën-PKW-Modelle von vorn herein unabhängig davon punkten?

Tekedereli: Wir sind im Transportersegment europäischer Marktanteilführer. Im PKW-Segment werden wir mit der speziellen DS-Reihe neue Kunden gewinnen. Wir stellen auch fest, dass wir mit unserem C5, unserem Flaggschiff, noch vor dem C6, bei den Kunden gut ankommen. Vor allem ist das Preis-Leistungsverhältnis der Citroën-Fahrzeuge gegenüber den deutschen Produkten sehr gut, und das findet natürlich auch immer mehr Anklang. Zudem haben insbesondere unsere Vertragspartner die Kunden bereits für Citroën begeistert, aber auch diejenigen die einen Citroën bisher noch nicht kannten, kommen nach einer Probefahrt als Neukunden zurück.

Flottenmanagement: Auf welche aktuellen Zugpferde der gesamten Palette können Sie sich im Flottengeschäft besonders gut stützen, welche Stärken der Zugpferde gewinnen die Firmenkunden?

Lützenkirchen: Im PKW-Bereich ist der Citroën C5 unser Flaggschiff, auf das wir auch weiterhin setzen. Weitere Zugpferde sind im Nutzfahrzeugbereich Citroën Jumper und Citroën Berlingo. Mit dem neuen Citroën C4 rechnen wir uns ebenfalls sehr gute Chancen im Firmenkundenbereich aus, weil er mit dem e-HDI aktuelle Trends setzt, interessante Umweltkonzepte bedient und zugleich durch eine luxuriöse Ausstattung im Kleinwagensegment individuell erscheint.

Flottenmanagement: Das heißt, dass Sie im Umweltsegment künftig auch stärker vertreten sein werden?

Lützenkirchen: Citroën ist auf diesem Feld ein Pionier. Beispielhaft ist unsere derzeitige Zusammenarbeit mit der HAYMOZ Fleet Performance, einer unabhängigen Beratungs-, Management- und Servicegesellschaft aus der Schweiz. Wir haben hier einen Kooperationsvertrag abgeschlossen, der unseren großen Flottenkunden kostenlos die Möglichkeit bietet, ihren Fuhrpark neutral auf CO_2-Emissionen hin analysieren zu lassen. Daraus können mögliche Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Flottenmanagement: Aktuell beträgt der Anteil der deutschen Fahrzeughersteller im hiesigen Flottengeschäft klar nicht mehr 80 Prozent, die Importmarken halten jetzt sogar 23 Prozent. Wankt hier Ihrer Meinung nach eine traditionelle Bastion der deutschen Fahrzeughersteller, ist das Gespräch mit den deutschen Firmenkunden nun keine so hohe Hürde mehr?

Lützenkirchen: Ich glaube, man kann die Situation der Importeure nicht verallgemeinern, man muss da schon klar differenzieren. Wir halten Citroën für bestens gerüstet, was die hohen Hürden und Ansprüche der deutschen Fuhrparkmanager angeht. Wir halten eine sehr junge Fahrzeugpalette vor, die permanent erneuert wird, um den sehr differenzierten Ansprüchen entgegenzukommen.

Tekedereli: Was die deutsche Bastion anbetrifft, so mag sie auch aufgrund der Multinationalität vieler Unternehmen in Deutschland wanken. Wir haben in Paris eine Division gegründet, die Citroën Business International. Damit gewinnen wir Kunden von internationalem Rang. Wir begleiten damit auch das internationale Citroën-Geschäft und bieten unseren



Jean-François Bloch:

„10 Prozent aller in Europa verkauften Fahrzeuge sind Transporter, aber eines von acht verkauften, leichten Nutzfahrzeugen ist ein Citroën."

Kunden neben unseren Kooperationspartnern auch die Möglichkeit, europaweit einen Ansprechpartner zu finden.

Flottenmanagement: Im User Chooser-Bereich wird immer wieder gerne auch über den Begriff ‚Premiumfabrikat' diskutiert. Halten Sie eine solche Differenzierung des Angebots für sinnvoll, mit welchen Fahrzeugen gewinnt Citroën die Individualisten unter den User Choosern?

Lützenkirchen: Aufgrund moderner Produkte, einer engagierten, leistungsfähigen Handelsorganisation, großer Niederlassungen, die wir gerade in Ballungsräumen betreiben und weitere Top-Maßnahmen im Backoffice ist Citroën eine echte Alternative, das spiegelt sich auch in unserer Kundenzufriedenheit wider. Entscheidend ist, was unsere Kunden, die Fuhrparkbetreiber, aber noch mehr die User Chooser denken. Es ist keine Frage, dass das Thema Premium eine Inszenierung und eine Kulisse der deutschen Automobilhersteller ist. Wir haben eine klare Botschaft mit unserer neuen Politik der zwei Baureihen, der C-Reihe, die breite Käuferschichten wollen, sowie der DS-Reihe, für Käufer mit dem besonderen Geschmack, die sich differenzieren wollen. Wir verstecken uns nicht vor der Diskussion, ob wir Premium-gerechtfertigt sind oder nicht. Wir beantworten die Frage damit, dass wir eine Alternative zu den Premiumfahrzeugen anbieten, unsere „Different Spirit"-Modelle.

Tekedereli: Wir gehen natürlich mit der Technik und haben insbesondere mit dem DS3, den sie sich sogar auf dem iPhone konfigurieren können, Akzente gesetzt. Dieser technische Fortschritt ist heute ein wichtiges Instrument, mit dem wir die Kunden erreichen.

Flottenmanagement: Unabhängig von einer sehr flottenrelevanten Citroën-Modellpalette, ist der Erfolg im Flottengeschäft stets von Rahvmenbedingungen wie Garantien, Services, Finanzierungskonzepten oder Kundenbetreuung abhängig. Was kann Citroën von Haus aus anbieten, wie gestalten Sie das Verhältnis zu den freien Leasinggesellschaften?

Lützenkirchen: Wir beobachten sehr genau, wie sich die Trends im Flottenmarkt verändern und dort auch Akzente für den Privatkunden-Markt gesetzt werden. Vielleicht auch deshalb, weil der User Chooser wiederum sein Auto nicht selbst bezahlen muss und schnell auch andere Ansprüche hat. Auf der Vertriebsseite unterstützen wir die Kundenbetreuung mit unseren nationalen und internationalen Key-Account-Managern und Spezialisten wie etwa für Autovermietungen, Ausschreibungen oder speziell Leasinggesellschaften. Im Service-Bereich leisten wir erhebliche Investitionen in Millionenhöhe, um die Zufriedenheit der Kunden auf vielfältige Art und Weise abzusichern. Wir bieten eine Premium-Assistance im Sinne einer optimalen, am Markt bisher noch nicht vorgekommenen, anspruchsvollen Kundenbetreuung. So gewinnen wir zunehmendes Vertrauen in die Marke Citroën. Sie brauchen heute maßgeschneiderte Lösungen, um auf die Ansprüche der Firmenkunden punktgenau eingehen zu können. Wir propagieren das auch gegenüber unseren Partnern und bei den Leasinggesellschaften, weil diese darauf allergrößten Wert legen und für die Kundenzufriedenheit mitverantwortlich sind. Ein ganz wichtiger Aspekt dabei ist, dass das Budget der Leasinggesellschaften durch den primären Rückgriff auf Citroën nicht belastet wird.

Flottenmanagement: In den nächsten Tagen steht mit der Nutzfahrzeug IAA auch für Sie wieder ein wichtiges Event ins Haus. Welche Impulse erhoffen Sie sich, welchen Schwung wollen Sie noch bis zum Jahresende mitnehmen?

Bloch: Citroën wird sich mit seinen Produkten auf der Nutzfahrzeug-IAA breit aufstellen und auf dem Citroën-Stand, in der Messehalle 13, insgesamt 22 Fahrzeuge präsentieren. Damit werden wir beweisen, dass wir in diesem Bereich sehr viele neue Produkte, wie zum Beispiel Sonderlösungen und unsere Euro-5-Motoren, zum Jahresende anbieten können. Die Produktpalette reicht insgesamt vom Nemo bis zum Jumper und steht für Modernität und Vielfalt. Wir zeigen beispielsweise auch das neue Berlingo Plattformfahrgestell mit Tiefkühlaufbau und bieten in Zusammenarbeit mit der Firma Sortimo einen VIP-Shuttle mit flexibler Sitzkonfiguration. Damit wollen wir unsere Zielstückzahlen in diesem Jahr realisieren.

Lützenkirchen: Und ganz nebenbei haben wir einen Grund zum Feiern. Wir ergreifen auf der Nutzfahrzeug-IAA die Gelegenheit, um unsere 10-jährige Kooperation mit dem Bundesverband des deutschen Schornsteinfegerhandwerkes noch einmal in den Mittelpunkt des Interesses zu stellen. Es ist uns nämlich gelungen, in den letzten zehn Jahren über 5.000 Citroën Berlingo und Nemo als Schornsteinfegerbetriebsfahrzeuge auf den deutschen Markt zu bringen. Mittlerweile greifen die allermeisten Betriebe dieses Handwerks auf unser Angebot zurück, weil unsere exklusive Kooperation mit dem Verband Zeichen setzt und Citroën sich dort sehr stark engagiert.



(von re.) Saban Tekedereli, Stephan Lützenkirchen und Jean-François Bloch (alle Citroën Deutschland GmbH) in großer Gesprächsrunde mit Patrizia Kaluza und Bernd Franke (beide FM) in Köln.



Saban Tekedereli:

„Vor allem ist das Preis-Leistungs-Verhältnis der Citroën-Fahrzeuge gegenüber den deutschen Produkten sehr gut, und das findet natürlich auch immer mehr Anklang."

Citroën-Flottengeschäft 2010

Verkaufte Einheiten Jan.-Juni 2010	40.823 Stück
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	k. A.
Verteilung des Flottengeschäfts	
Minis / Kleinwagen	ca. 25 %
Kompaktwagen	ca. 33 %
Mittelklasse	ca. 22 %
Obere Mittelklasse	ca. 2 %
SUV	ca. 3 %
Transporter (inkl. Nemo, Jumpy, Jumper)	ca. 15 %
Topseller im Flottengeschäft	1. C5; 2. Berlingo (Pkw+Kastenwagen); 3. Jumper
Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	C-Zero und Berlingo Electric, C4, DS4, e-HDi für diverse Modelle
Anteile Leasing / Kauf	ca. 70-75%
Garantiebedingungen / Inspektionsintervalle	2 J. Neuwagen+Nutzfahrz., 3 J. Pkw Lack; 5 J. Nutzfahrz.; 2 J. Citroën Assistance / modellabhängig
Kooperationspartner/Leasingges./Banken	Harald Mondt, Tel. 02203/44-476, harald.mondt@citroen.com
Ansprechpartner Großkundengeschäft	zentrale Hotline 0800-555 0505
Internetseite für Flottenkunden	www.citroen-business.de

"Wohin die Reis





Volles Haus in Neuss am 8. September: Das Interesse der Flottenbetreiber an der E-Mobilität wächst zunehmend (o.)

Ludger Reffgen, Geschäftsleitung ASL Fleet Services: „Der Drang zu neuen Antrieben, unter denen der Elektromotor jetzt entscheidend im Fokus steht, hat unwiderruflich begonnen." (re.)

Veranstaltungsreihe eRoadshow von ASL Fleet Services

„Der Drang zu neuen Antrieben, unter denen der Elektromotor jetzt entscheidend im Fokus steht, hat unwiderruflich begonnen." So begrüßte Ludger Reffgen, Geschäftsführer der GE Auto Service Leasing GmbH in Oberhaching, am 8. September die geladenen Fuhrparkmanager zur eRoadshow in Neuss. Mittels fundierter Vorträge und Fahr-Möglichkeiten in entsprechenden Citroën-Modellen führte die herstellerunabhängige Leasinggesellschaft den Entwicklungsstand der E-Mobilität vor Augen. „Weltweit befindet sich GE mit der Verwaltung von rund 1,5 Millionen Fahrzeugen an der Spitze der herstellerunabhängigen Gesellschaften, unterhält auch ein überdachtes Energiemanagement und ist zudem in der Batterie-Forschung sehr aktiv. Mit dieser Veranstaltungsreihe wollen wir aufzeigen, wohin die Reise künftig geht."

In seinem Vortrag „Politische Rahmenbedingungen für Elektromobilität" skizzierte Karl-Uwe Bütof, Ministerialdirigent im Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein Westfalen, anschließend noch einmal die Ausgangslage: „Wesentlich stellt sich die Frage, ob wir es uns bei einem weltweit stetig wachsenden Fahrzeug-Bedarf weiter leisten können, noch mehr CO_2 in die Atmosphäre zu pusten. Schon jetzt erleben wir verstärkt schmelzende Pole, Waldbrände und Flutkatastrophen. Wenn wir bedenken, dass die Chinesen und Inder allein 37 Prozent der Weltbevölkerung ausmachen und wir ihnen das Auto, das auch bei uns Kennzeichen des Wohlstandes geworden ist, nicht verwehren können, erhöht das den Handlungsdruck."

Kurz nachdem die Bundesregierung die NEP-Plattform ins Leben gerufen hätte, sei auch Nordrhein-Westfalen gestartet, sich deutlich für die E-Mobilität zu engagieren. „Als traditionelles Land von Hochtechnologie, Maschinenbau und Wissenschaft sehen wir uns hier besonders gefordert. Der aktuelle Koalitionsvertrag sieht vor, die E-Mobilität entlang der gesamten Wertschöpfungskette und infrastruktureller Erfordernisse zu unterstützen, und schnellstmöglich Elektrofahrzeuge zur Markteinführung zu bringen. Der Anteil der NRW-Zulieferer am gesamtdeutschen Markt auf dem Weg zum elektrischen Motor soll deutlich ausgebaut werden. Im Hinblick auf Batterien, Fahrzeuge und Stromversorgung werden spezielle Kompetenz-Zentren eingerichtet. Der Masterplan E-Mobilität NRW sieht ein Fördervolumen von 22,3 Millionen Euro und den Aufbau von rund 480 Ladestationen vor. 2020 sollen in NRW 250.000 Elektrofahrzeuge zugelassen sein. Dabei setzen wir besonders auch auf die Flottenbetreiber."

„Das Elektroauto ist längerfristig ohne Alternativen", fing Dr. Gregor Matthies für Bain & Company den Ball auf. „Zur Erreichung der Klimaziele muss der CO_2-Ausstoß des Individualverkehrs um mehr als 80 Prozent gesenkt werden, um die maximale, weitere Erderwärmung auf zwei Grad Celsius zu beschränken. Außerdem wird die Verknappung der Mineralölreserven zu einer Verteuerung herkömmlicher Treibstoffe bei gleichzeitig steigender Nachfrage nach individueller Mobilität führen. Alle Fahrzeughersteller müssen bereits bis 2015 ihren CO_2-Ausstoß massiv reduzieren, was bis dahin noch mit Optimierungen herkömmlicher Technologie erreicht werden kann, dann aber stößt diese an ihre physikalischen Grenzen. Ab 2020 wird eine weitere CO_2-Reduzierung ohne E-Mobilität unmöglich sein." Bis 2040 sei auch eine zunehmende Urbanisierung der Weltbevölkerung auf mehr als 75 Prozent in großen Städten zu erwarten, das fördere ein verändertes Mobilitätsverhalten. „Ich sehe zukünftig ein Portfolio verschiedener Antriebstechnologien, auch hocheffiziente Verbrennungsmotoren werden noch etwa 30 Jahre für Überlandfahrten notwendig sein."

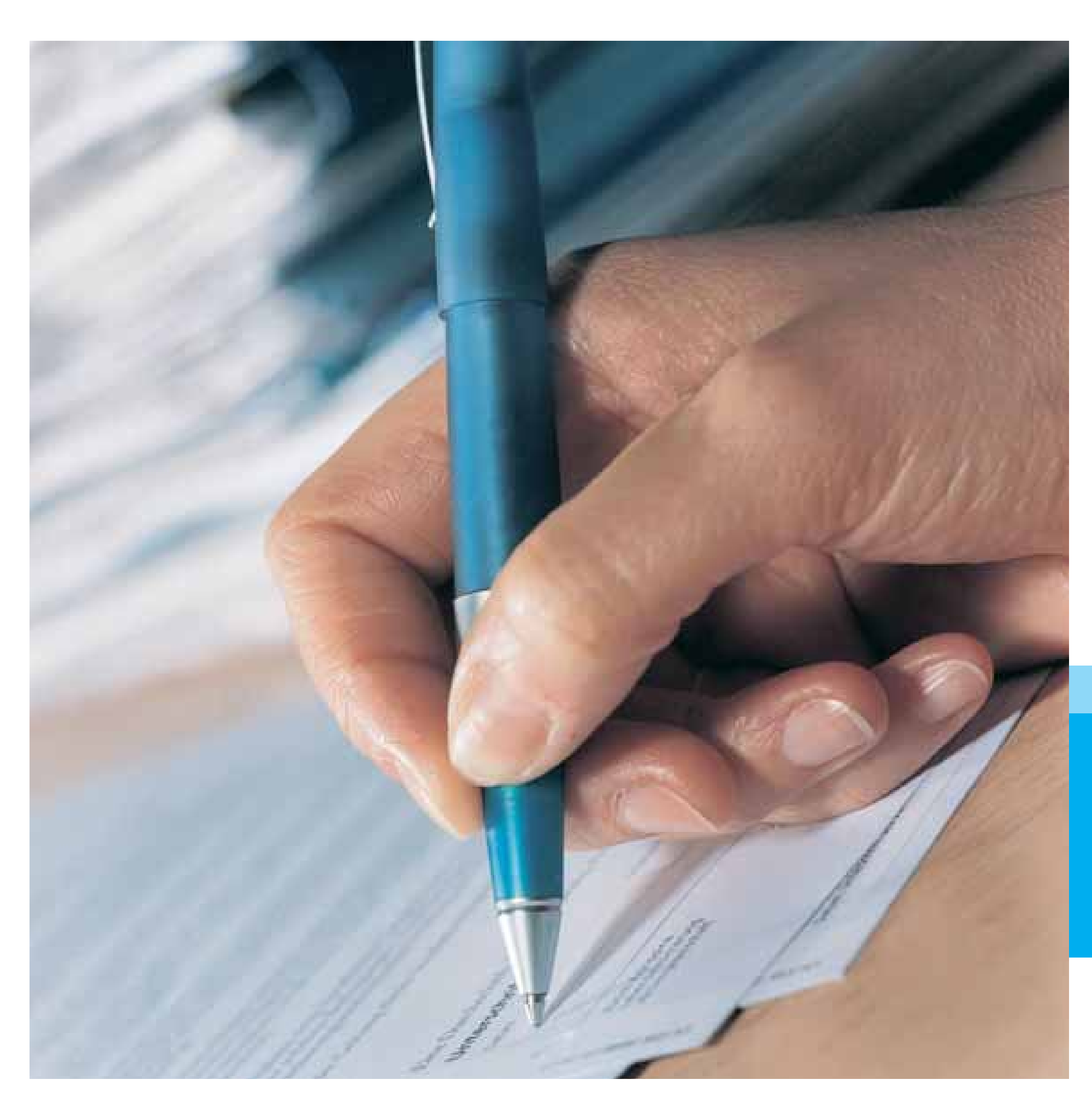
„Nach jüngsten Statistiken fährt jeder in Deutschland im Durchschnitt lediglich 38 Kilometer pro Tag, ein solcher Mobilitätsbedarf lässt sich durchaus mit Elektofahrzeugen abdecken", leitete Stephan Lützenkirchen, Abteilungsleiter Firmen- und Flottenservice bei der Citroën Deutschland GmbH, das Referat „Die Citroën Green-Car Strategie" ein. Citroën stellte für die

e geht"

komplette Veranstaltungsreihe mit dem C-Zero und dem Berlingo First Electric zwei Elektro-Fahrzeuge zur Verfügung, die vor Ort gefahren werden konnten. „Mobiltelefon, Internet und Video-Konferenzen", so Lützenkirchen weiter," werden auch künftig den Mobilitätsbedarf eher begrenzt halten. Seit wir den C-Zero präsentierten, wurden wir von einer Nachfrage überrascht, die die momentane Produktionsmenge deutlich übersteigt. Wir sehen gegenwärtig ein Marktpotenzial für Elektrofahrzeuge in Europa von 1,5 Prozent, mögliche erste Kundenkreise sind beispielsweise Flughäfen, Reparatur-Unternehmen von Rolltreppen oder auch Pizza-Dienste. Wir möchten aber auch darauf verweisen, dass Elektrofahrzeuge für einen Hersteller von den Entwicklungskosten her ohne politischen Willen nicht durchhaltbar sind. Im Ausland werden sie mit Beträgen zwischen 3.000 und 5.000 Euro gefördert."

Seitens der Adam Opel GmbH erklärte Dr. Lars-Peter Thiesen, dass die Rüsselsheimer einen grundsätzlich anderen Ansatz verfolgen würden. Hier werden Batterie-elektrische Fahrzeuge nicht als Endlösung, sondern als Zwischenschritt in der Entwicklungskette Optimierung von Verbrennungsmotoren und Getrieben, Hybrid-elektrische Fahrzeuge bis hin zu letztlich Wasserstoff- und Brennstoffzellen-Fahrzeugen gesehen. Ende 2011 bringt Opel mit dem Ampera (E-REV) sein erstes Batterie-elektrisches Fahrzeug mit verlängerter Reichweite auf den Markt. Rein Batterie-elektrisch betrieben läge seine Reichweite bei 60 Kilometer, allerdings fungiere ein eingebauter 1,4 Liter-Vierzylinder-Ottomotor als Generator für den Elektromotor, was die Reichweite auf mehr als 500 Kilometer verlängere. „Das Auto ist unabhängig von spezifischen Infrastrukturlösungen," verdeutlichte Dr. Thiesen." Damit überwinden wir die Nachteile reiner Batteriefahrzeuge, die niedrigen und unzuverlässigen Reichweiten im Alltagsbetrieb, lange Batterie-Ladezeiten, großer Platzbedarf der Batterien und hohe Batteriekosten. Die Kosten eines E-Fahrzeugs eskalieren nämlich mit der Größe der Batterie, deren Speicherdichte auch künftig begrenzt sein wird, um den Faktor 2. Langfristig setzen wir auf Brennstoffzellen-Fahrzeuge wie unseren HydroGen4, der weltweit bereits im Markttest mit mehr als 100 Fahrzeugen läuft. Sie gewährleisten eine hohe Reichweite ohne Einschränkungen bei Fahrzeuggröße und Funktionalität, verwirklichen jederzeit null Emissionen und können – entkoppelt vom Parken – schnell in drei Minuten betankt werden."

Für die Vattenfall Innovation Europe GmbH beschrieb Dr. Oliver Weinmann „CO_2 freies Autofahren aus erneuerbaren Quellen & das Ladekonzept". Vattenfall verfolge das so genannte gesteuerte Laden bestehend aus der „Windintegration" (dem Laden der Fahrzeugbatterien zu Zeiten mit hohem Windaufkommen und gleichzeitig geringer Netzlast), dem „Lokalen Last Management" (Prioritätsregeln an Ballungspunkten mit Nachfrageüberschuss), und der „Lastspitzenglättung" (Rückeinspeisung des in den Fahrzeugbatterien gespeicherten Stroms zu Zeiten hoher Netzlast und geringem Windaufkommen). Den Elektofahrzeugen soll die Funktion von Stromspeichern in dem Sinne zukommen, dass die Fahrzeuge die Energie in Hochlastzeiten zurück speisen, bevorzugt bei Verfügbarkeit von Windenergie beziehungsweise in Schwachlastzeiten laden unter Nutzung von zertifiziertem Ökostrom aus erneuerbaren Energiequellen. Für GE Energy Services rundete Dr. Uwe Braun mit seinem Vortarg „Smart Charging, Smart Metering, Smart grids" das Event ab. Darin beschrieb er die Verbindung der elektischen Infrastruktur mit der Informations- und Kommunikationstechnik zum Ziele eines Informations- und Leistungsflusses in beide Richtungen über die Verfügbarkeit des Netzzustandes (Verbrauch/Erzeugung) auf allen Ebenen. Dabei geht es um die Einbindung vieler dezentraler Erzeuger, erneuerbarer Energieträger von Elektrofahrzeugen und Smart Homes, so dass letztlich ein Ausgleich von Last und Erzeugung auf lokaler Ebene möglich sei. Bisher werde die Stromerzeugung dem Verbrauch angepasst, in Zukunft müsse sich der Verbrauch der verfügbaren Erzeugung anpassen.



Aktuelle Trends und kommende Herausforderungen im Fuhrparkmanagement

Agenda 2020

Alle Anzeichen sprechen dafür, dass die CO_2-Reduzierung in den Fuhrparks das dominierende Thema für die Flottenbetreiber im kommenden Jahrzehnt werden wird. Und es kann wohl davon ausgegangen werden, dass sich hier noch eine gewisse Eigendynamik entwickelt. Je mehr Unternehmen die Umsetzung engagiert betreiben werden, um so mehr werden sich diesem Thema nicht entziehen können. Wer in diese Richtung nichts unternimmt, wird auf Dauer vielleicht mit Image-Problemen zu kämpfen haben, die dann irgendwann unter dem Strich auch noch an anderer Stelle Geld kosten können. Es ist jetzt schon so, dass beispielsweise Kapitalgesellschaften seit 2005 in ihren Geschäftsberichten auch ihre Umweltbilanz offen legen müssen.

Gesteigerte Sensibilität für CO_2-Reduzierung ist vorhanden

Die EU in Brüssel leistet vor diesem Hintergrund betrachtet insofern „Flankenschutz", als sie die Grenzwerte für den CO_2-Ausstoss europaweit für die Neuwagenflotten der Fahrzeughersteller bis 2015 schrittweise auf durchschnittlich 120 Gramm CO_2 pro Kilometer herunter schraubt. Das langfristige Ziel liegt für 2020 bei durchschnittlich 95 Gramm pro Kilometer. Um diese Tendenz noch zu fördern, werden in Deutschland Pkw bereits seit dem 1. Juli 2009 nicht mehr nur nach Hubraumgröße, sondern auch nach CO_2-Ausstoß besteuert. Ein weiterer Vorschlag der EU-Komission sieht vor, dass neue Transporter schrittweise ab 2014 im Schnitt maximal 175 Gramm CO_2 pro Kilometer ausstoßen dürfen. Ab 2016 soll der Grenzwert für die gesamte Flotte gelten und ab 2020 auf 135 Gramm sinken.

Damit liegt für die Flottenbetreiber als künftige Anforderung konsequenterweise die Entwicklung einer zunehmend CO_2-orientierten Car Policy auf dem Tisch. Eine jüngste Studie von Mc Bain & Company sieht im Hinblick auf deutlichere CO_2-Reduzierungen bis etwa 2015 noch ausreichende Entwicklungspotenziale in herkömmlichen Motoren, darüber hinaus würde die Erreichung der Ziele ohne den zumindest inklusiven Einsatz alternativer Antriebe nicht mehr möglich sein.

Der TÜV Rheinland beispielsweise hat die Dienstleistung Bluefleet für Flottenbetreiber entwickelt, bei der auf Basis der individuellen Daten wie Fahrzeughersteller, Modelltyp bis 2,8 Tonnen und Antriebsart (Diesel, Benzin, Gas) der durchschnittliche CO_2-Wert des Fuhrparks anhand realer Verbrauchswerte und tatsächlicher Kilometerleistungen ermittelt wird. Anschließend vergleichen die TÜV Rheinland-Experten den errechneten Ist-Wert mit dem speziellen Standard des Dienstleisters und können so die Flotte schon einmal als „CO_2-kontrolliert" oder „CO_2-reduziert" einstufen lassen.

Dabei lehnt sich der TÜV-Standard an die EU-Emissionsziele für Fahrzeughersteller an. Nach dem Check erhält der Flotten-Kunde

Zielwertvorschläge für den vereinbarten Vertragszeitraum von mindestens drei Jahren. Auch Ratgeber, wie der VCD Leitfaden „Effizienter Fuhrpark – kostengünstig, umweltschonend, zukunftssicher“ des Verkehrsclubs von Deutschland kann kleinen und mittleren Fuhrparkbetreibern zur theoretischen Aufklärung dienen. Darüber hinaus beraten auch Leasinggesellschaften bei der praktischen Umsetzung. Welches Fahrzeug das umweltfreundlichere ist, lässt sich hier mit Hilfe von CO_2-Kalkulatoren ausrechnen.

Einfache Direktmaßnahme: Downsizing und Downgrading

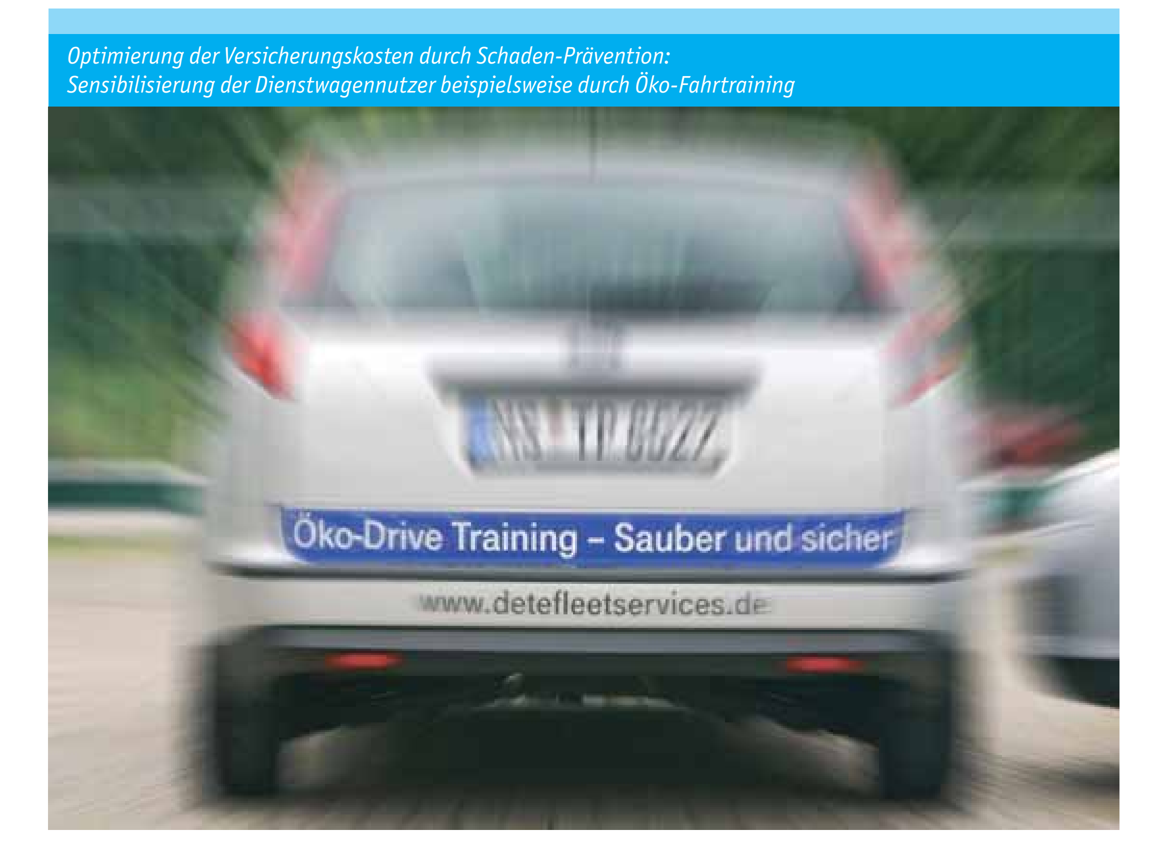
Hier ist auch eine gesteigerte Sensibilität für das Thema vorhanden. Denn bisher haben sich im Rahmen der Kampagne „Cleaner Car Contracts“ europaweit bereits zwölf große Leasinggesellschaften mit weit über 100.000 Fahrzeugen dazu verpflichtet, den durchschnittlichen CO_2-Ausstoß ihrer Pkw-Neuwagenflotten bis 2012 auf 120 beziehungsweise 130 Gramm CO_2 pro Kilometer zu senken. Mit dieser Selbstverpflichtung liegen sie sogar noch deutlich ambitionierter als die EU-Vorgaben. „Die große Resonanz in der Leasingbranche zeigt zudem,“ unterstreicht Werner Korn, Mitglied des VCD-Bundesvorstandes, „dass die Nachfrage nach sparsamen und CO_2-armen Autos vorhanden ist. Damit aber noch mehr Firmen ihre Fuhrparks auf geringer motorisierte Fahrzeuge mit einem niedrigeren Verbrauch umstellen, sind aber wohl besondere Anreize notwendig – zum Beispiel eine Dienstwagenbesteuerung, die sich am CO_2-Ausstoß orientiert.“

Nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Restwert-Situation mit besonders hohen prozentualen und absoluten Verlusten in den höheren Fahrzeugklassen liegt eine potenzielle Handlungs-Maxime auf der Hand: Es ist opportuner denn je, über Downgrading (eine Klasse tiefer fahren) oder zumindest doch Downsizing (kleinere, sparsamere Motoren) nachzudenken. Das ist im Hinblick auf CO_2-Reduktion, Verbrauchseinsparungen, Senkung der Anschaffungskosten oder Leasingraten eine vom Handling her erste, einfache, aber recht wirkungsvolle Maßnahme.

Neben der Modell- und Motorenwahl, beeinflussen auch die Reifen und ihr Druck den Treibstoffverbrauch. Neue, so genannte Hochleistungsreifen, sind durch geringere Rollgeräusche und Rollwiderstand nicht nur umweltfreundlich, sondern werden zudem mit ökologischen Materialien und in eben solchen Produktionsprozssen hergestellt. Und, um die Fahrer der Dienstwagen zu motivieren, ihren Umweltschutzbeitrag zu leisten, können Fahrertrainings oder Wettbewerbe ausgelobt werden, die eine ökologische Fahrweise vermitteln oder belohnen.

„Für die Einkäufer aus dem Automotive-Sektor und für die Fuhrparkverantwortlichen gibt es zur Zeit kein wichtigeres Thema als ökonomisches und ökologisches Flottenmanagement“, findet auch Peter Stamm, Leiter Flottenmanagement und Personentransfer bei Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co.. „Es geht dabei vorrangig um das möglichst frühzeitige Entwickeln passgenauer Strategien. Als chemisch-pharmazeutisches Unternehmen beschäftigen wir uns grundsätzlich auch mit Umwelt-Themen. Deshalb freuen wir uns über jedes technologische Angebot, das die Automobilindustrie den Unternehmen anbietet. Dabei stehen für uns folgende Fragen im Mittelpunkt: Was haben wir von der neuen Technik? Können wir sie problemlos im Unternehmen einsetzen? Sind bereits Testfahrzeuge am Markt verfügbar?“

Optimierung der Versicherungskosten durch Schaden-Prävention: Sensibilisierung der Dienstwagennutzer beispielsweise durch Öko-Fahrtraining



Richtungsweisende Car Policies entwerfen

Natürlich stellt sich in diesem Zusammenhang immer auch die Frage, ob bei der konsequenten Umsetzung unterwegs nicht die Motivation der Dienstwagenfahrer auf der Strecke bleibt. Einerseits zeigt aber gerade eine aktuelle Untersuchung von Harris Interactive, dass bei den Autofahrern momentan Technologien aus den Bereichen Sicherheit und Ökologie die größte Relevanz gepaart mit der größten Zahlungsbereitschaft hätten. So könne unter anderem aufgezeigt werden, dass die Nachfrage nach Technologien wie etwa Text to Speech - Speech to Text, adaptive Scheinwerfer und Fahrzeug-Internetverbindung stärker zurückgehe, und stattdessen Technologien wie Bremsenergie-Rückgewinnung und Start/Stop-System stärker nachgefragt würden.

Andererseits wirft das wiederum die Frage nach einer richtig konzipierten Dienstwagenrichtlinie auf, die nicht nur dem Unternehmen, sondern auch dem Mitarbeiter Vorteile bringt: Sie könnte dann in dieser Beziehung beispielsweise durch Selbstbeteiligungsmodelle die Motivation des Dienstwagennutzers erhöhen.

Auf Basis der jüngsten Studie „CVO-Barometer 2010 – Trends im Fuhrparkmanagement“ rät beispielsweise die Arval Deutschland GmbH grundsätzlich beim Aufsetzen einer Dienstwagenrichtlinie folgende drei Punkte zu beachten:

- *die Einbindung aller Abteilungen im Unternehmen, die an Regelungs- und Genehmigungsprozessen beteiligt sind*
- *Gemeinsames Aufsetzen der Fahrzeugrichtlinie zur Auswahl des Dienstfahrzeugs sowie des Dienstwagenüberlassungsvertrags zur Festlegung dienstlicher und privater Nutzungsumfänge durch Leasingnehmer und Dienstwagennutzer*
- *Anwendung eines Referenzmodells*

„Werden alle verantwortlichen Entscheider aus der Personal-, Finanz- oder Einkaufsabteilung sowie die Mitglieder des Betriebsrates frühzeitig in die Erstellung der Dienstwagenrichtlinie eingebunden, vermeidet man teure Fehlinvestitionen im Fuhrpark“, betont hierzu Reinhard Happel, Vertriebsleiter bei der Arval Deutschland GmbH. „Basis für die gemeinsame Abstimmung sollte stets der Vollkostenersatz sein, der zu einer Balance zwischen Fahrermotivation und direkten Fuhrparkkosten führen kann.“

Arbeitsmittel oder Motivationsinstrument – das Referenzmodell kann beides

Wichtig sei festzuhalten, wie das Fahrzeug bereitgestellt, wie es finanziert und in welchem Prozess es verwaltet und zurückgegeben würde. Ebenso sollte auf Kostenseite beachtet werden, welche Kosten anteilig vom Fahrer zu entrichten seien. Darüber hinaus empfehle sich, dass die Fahrzeugrichtlinie als Teil der Dienstwagenrichtlinie Informationen über die dienstliche und private Nutzung des Firmenwagens sowie über die Mindest- und Höchstausstattung enthält.

Dient das Fahrzeug als Arbeitsmittel oder Motivationsinstrument? Das Referenzmodell könne beides: Es ermögliche dem Fahrer, gegen Zuzahlung in eine höhere Fahrzeugklasse aufzusteigen oder die Fahrzeugausstattung beliebig aufzustocken. „Eine solche Dienstwagenrichtlinie wird allen Parteien im Unternehmen gerecht", ergänzt Happel. „Der Fahrer ist motiviert, da er einen Teil der Kaufentscheidung selbst trifft und das Fahrzeug auch im Hinblick auf seine privaten Ansprüche ausstatten kann. Und das Unternehmen kann die Kosten des Fuhrparks auf kostenoptimiertem Niveau linear gestalten.

Zusätzlich sollte die Dienstwagenrichtlinie klare Haftungsregelungen für Nutzungs- und Unfallschäden festlegen. Um beide Parteien vor einem „bösen Erwachen" zu schützen, sei es in jedem Fall ratsam, für den Dienstwagen eine Vollkaskoversicherung abzuschließen und ihn gleichzeitig immer technisch einwandfrei auszustatten.

Leasing bleibt voll im Trend

Ein anderes zentrales Ergebnis dieser Studie ist, dass im Hinblick auf die Finanzierung Leasing weiter voll im Trend liegt. So liege der Anteil der Unternehmen, die ihre Dienstwagen über Leasing finanzierten erstmals mit 44 Prozent leicht über dem Kaufanteil mit 43 Prozent. Nach einer weiteren Marktstudie „Leasing in Deutschland" des Marktforschungsinstitutes TNS Infratest Finanzforschung nannten 59 Prozent der befragten Unternehmer auf die Frage nach den Motiven für den Abschluss eines Leasing-Vertrages die gleichmäßigen und genau kalkulierbaren Kosten.

Dass der Fuhrpark stets auf neuestem Stand bleibe, war für 52 Prozent der Befragten ein wichtiges Argument. Die Hälfte der Unternehmer lobte die Geschwindigkeit bei Angebotserstellung und Vertragsabwicklung, die Beratungskompetenz und die individuellen Lösungen seitens der Leasinggesellschaften. Inzwischen würden auch schon 41 Prozent der Mittelständler zuerst an Leasing und nicht an eine Kreditaufnahme denken. Nur bei kleinen, inhabergeführten Firmen mit bis zu 20 Mitarbeitern habe oft noch der Eigentumsgedanke das größte Gewicht.

Optimierung der Versicherungskosten durch Schaden-Prävention

Der Fokus muss aber auch verstärkt auf der Kostenminimierung durch bedarfsgerechte Versicherungskonzepte liegen. Dass energiesparendes, vorausschauendes Fahren letztlich auch Versicherungskosten sparen kann, ist auf Seiten der Assekuranz ein gerade gesuchter und willkommener Nebeneffekt. Die großen Versicherer haben Programme zur Schadenprävention in Flotten entwickelt.

Dabei werden gewöhnlich die Schadenverläufe der letzten zwei, drei Jahre in der jeweiligen Flotte nach Arten und Zeiten von Unfällen untersucht. Über die Ergebnisse werden der Flottenbetreiber und schließlich auch die Dienstwagennutzer informiert. Letztere können dann an Schulungen teilnehmen, wo sie für die Gefahren sensibilisiert werden. Wenn die Programme seitens der Unternehmen und Fahrer ernst genommen würden, könne nach gegenwärtigem Stand der Erkenntnisse die Zahl der Schäden bis zur Hälfte gesenkt werden, propagieren die Risk Manager der Versicherer.

Mobilität aus einer Hand

Ansonsten zeichnet sich hier und da ab, dass Fuhrparkmanagement und Travelmanagement organisatorisch näher zusammenrücken, wenn sie denn nicht schon in leitender Funktion in Personalunion betrieben werden. Da sich die Prozesse sowie der Einkauf ähneln und die Nutzer nahezu identisch sind, bekundet der VMF-Verband herstellerunabhängiger Fuhrparkmanagement-Dienstleister, werden zunehmend Firmen die Mobilität in eine Hand legen, so wie es heute schon beispielsweise bei Sharp Electronics oder der Lufthansa praktiziert würde. Wer einen Dienstwagen fahre, sei meistens auch auf Dienstreisen und müsse übernachten.

Car Policy und Reiserichtlinien könnten somit aufeinander abgestimmt werden, wodurch das Mobilitätsmanagement nicht nur einfacher, sondern auch kosteneffizienter zu gestalten sei. Mit Implants, das heißt Mitarbeitern der Leasinggeber, Autovermietern und Reise-Agenturen, die im Kundenunternehmen die wichtigsten Planungs-, Organisations- und Koordinationsaufgaben übernähmen, würden Mitarbeiterkosten gespart, Spitzen ausgeglichen und gleichzeitig externes Expertenwissen ins Unternehmen geholt.



Vorausschauendes, kraftstoffsparendes Fahren minimiert ganz nebenbei auch die Versicherungskosten, da weniger Unfälle entstehen

Interview mit Holger Rost, Gesellschafter der fleet innovation GmbH

"Einfache Lösung



Besuch beim Flottenmanagement-Verlag in Niederkassel: Holger Rost, Gesellschafter der fleet innovation GmbH (Mitte), im Gespräch mit Bernd Franke (li.) und Erich Kahnt (beide FM)

Flottenmanagement: Herr Rost, der Fuhrparkmanager hat heute ein diffiziles Leben, Fuhrparkmanagement ist ein halbe Wissenschaft geworden. Längere, kürzere Leasinglaufzeiten, mehr Outsourcing oder mehr Eigenregie mit Unterstützung spezialisierter Dienstleister, Downgrading oder Mitarbeiter-Motivation, grüne Car Policy, Experimente mit Elektroantrieben, Haftungsfragen, Risk-Management – wie soll er da im Hinblick auf Optimierungen die Prioritäten setzen, wie würden Sie ihn beim Sortieren an die Hand nehmen, welche Zielrichtungen würden Sie aktuell nach vorn stellen?

Rost: Es ist aus meiner Sicht – wie Ihre Fragestellung schon zeigt – enorm viel Bewegung in diesen Markt gekommen, schon allein auch dadurch, dass jetzt die Hersteller und Hersteller-Leasinggesellschaften viele Dinge in ihr Service-Portfolio übernehmen, die bisher eine klassische Domäne der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften waren. Ich möchte hier als Beispiel nur die Module 'Wartung und Reparatur', 'Reifenersatz' oder 'Versicherungen' nennen. Hinzu kommt ein immer stärker werdender Marktauftritt der Fleetmanagement-Gesellschaften, die keine eigenen Service-Leistungen erbringen, sondern für den Kunden die einzelnen am Markt erhältlichen Komponenten kostengünstig zu einem Paket zusammenstellen. Damit sind aber die etablierten Full Service-Leasinggesellschaften in eine Wettbewerbssituation geraten, die sie vor zwei, drei Jahren in dieser Form noch gar nicht kannten. Das erleben wir derzeit interessanterweise nur in Deutschland, wo die Hersteller mit ihren Captives traditionell eine starke Stellung einnehmen, in anderen europäischen Ländern ist das längst nicht so ein Thema. Nach einer letzten Studie des VMF-Verbandes stehen aber dennoch bei größeren Fuhrparks mit mehreren Fabrikaten die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften weiter höher im Kurs. Bei den kleineren Fuhrparks dominieren aber heute schon die herstellereigenen Gesellschaften durch die Vielzahl ihrer Fabrikatshändler, die hier viel näher am Kunden sind.

Außerdem lastet ein enormer Kostendruck auf den Fuhrparkmanagern, die weitere Kosteneinsparungen in ihren Fuhrparks vornehmen müssen – ohne, dass darunter Ziele wie Mitarbeitermotivation, Umweltverträglichkeit oder die Qualität der Dienstleistung leiden dürfen. Diese aktuellen Entwicklungen in ihrer Gesamtheit beeinflussen den Fuhrparkmarkt und einzelne Leasinggeschäfte derart stark, dass eine Vorhersage, wohin die Reise letztlich geht, zur Zeit nicht einfach ist. Ich denke, dass momentan das das Hauptproblem der Fuhrparkmanager ist, in welche Richtung sie sich orientieren sollen.

Flottenmanagement: Welche Chancen sehen Sie auf Dauer für die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften?

Rost: Ich denke, dass die Zeiten für herstellerunabhängige Anbieter schon härter werden. Sie müssen sich über höhere Beratungsqualität, einen besseren Service und noch mehr Kundennähe differenzieren. Das kann ich mir aber nicht mehr vorstellen im Segment der Kleinflotten mit 10, 15 oder 20 Fahrzeugen, da hier – wie schon gesagt – verstärkt der Fabrikatshändler vor Ort mit den zum Teil stark subventionierten Angeboten seiner Herstellergesellschaft zum Zuge kommt. Ich stelle inzwischen auch eine Transparenz in diesem Markt fest, die es früher einfach nicht gab. Die ganzen Kalkulations-, Angebots- und Bestellvorgänge sind vielfach automatisiert worden, die Fahrzeuge werden inzwischen auf Online-Plattformen ausgeschrieben, hernach geht es nahezu nur noch um die Konditionen. Es findet schon der Kampf um das einzelne Fahrzeug statt. Auch zeigen sich die Fuhrparkmanager heute viel aufgeklärter, sie nehmen nicht mehr alles einfach klaglos hin. Ich gewinne zunehmend den Eindruck, dass sich bei großen Unternehmen – in Teilbereichen – wieder ein Trend zu inhouse-Lösungen entwickelt, den ich so nicht erwartet hätte. Vielleicht spielt hier der Kostendruck eine Rolle, der die Denkweise fördert, in Eigenregie könne noch kostengünstiger gefahren werden.

Flottenmanagement: Die fleet innovation GmbH hat mit fleet iD auch bereits ein bedeutenderes Dienstleistungs-Modul, in diesem Fall zur Führerscheinkontrolle, erfolgreich gestartet. Warum haben Sie sich zunächst mit diesem in der Tat neuralgischen Schwachpunkt in der Fuhrpark-Wirklichkeit auseinandergesetzt, wie motivieren Sie die Entstehungsgeschichte?

Rost: Noch in meiner Zeit als Geschäftsführer der Athlon Car Lease kam 2006 das Thema Führerscheinkontrolle langsam im Markt auf. Ich habe mir schon seinerzeit Gedanken darüber gemacht, warum die Prüfung eines Stück Papiers beziehungsweise einer Plastik-Karte ein so komplexer Vorgang über eine neu entwickelte und relativ teure Technik sein musste. Ich bin ein Mensch, der immer versucht, einfache Lösungen zu entwickeln. So betrachtet, war die Führerscheinprüfung in ihren Anfängen geradezu ein Luxus-Artikel. Meine Überlegung war, wie kann sie mit einer simplen, bereits auf dem Markt vorhandenen Technik durchgeführt werden. Ein Besuch beim PS-Team, wo Kfz-Kennzeichen und

en entwickeln"

Briefe mittels Barcodes erfasst werden, förderte die Initialzündung. Die halbe Welt wird heute an den Kassen über Scanner erfasst, also warum nicht auch die Führerscheinkontrolle?

Ich fand in meinem Gesellschafterkollegen, Dr. Martin Nowack, einen kongenialen, technisch sehr versierten Partner, und überlegte, wie wir das umsetzen können. Schließlich entwickelte die Bertelsmann-Tochter topac GmbH für uns nicht kopierfähige Hologramm-Barcodes in einer für Führerscheine praktikablen Größe. Über das Bundesverkehrsministerum holte ich dann eine Unbedenklichkeitsbescheinigung ein. Auf der Suche nach einem geeigneten Partner für die Abwicklung der Führerscheinkontrolle stießen wir auf große Aufgeschlossenheit seitens der Aral AG. Sie passte ihre Systeme insoweit an, dass der Barcode an jeder Aral-Tankstelle eingelesen werden kann, die Daten in den Zentral-Server bei Aral und von dort auf unser System überspielt werden können. Wir übermitteln sie dann direkt dem jeweiligen Fuhrparkbetreiber zur Feststellung, wer seinen Führerschein hat auslesen lassen. Der Prozess ist kurz und so einfach gestaltet, dass er jederzeit preisgünstig bleibt, ohne dass der Sicherheitsaspekt darunter leidet.

Flottenmanagement: Abgesehen einmal von der Erreichbarkeit der Dienstwagennutzer für den Fuhrparkmanager in einem bundesweit operierenden Fuhrpark – warum ist nach Ihren Erfahrungen die Führerscheinkontrolle so ein großes Thema geworden, woran hängt es denn noch in Einzelfällen, wie einfach wird für den Fuhrparkmanager die Abwicklung über fleet iD?

Rost: Ich denke, hier spielt mit hinein, dass in diesem Land einfach alles gesetzlich geregelt sein muss – ob es nun Sinn macht oder nicht. Das Thema Halterhaftung hat dadurch einfach, mit den verbundenen Konsequenzen – auch unabhängig von der Führerscheinkontrolle -, mehr und mehr an Gewicht gewonnen. Unser Markteintritt hat natürlich auch noch zu einer deutlichen Aktualisierung des Themas beigetragen. Parallel dazu hat Aral eine große Werbekampagne gestartet. Aral stellt unser System seinen Kunden im Rahmen der Aral CardPlus kostenfrei zur Verfügung.

Flottenmanagement: Wie haben Sie in dieses System eingebaut, dass nachher tatsächlich jeder im Fuhrpark den Führerschein vorgelegt hat, welche Signale bekommt der Fuhrparkmanager?

Rost: Jeder Mitarbeiter des jeweiligen Unternehmens ist im System, beispielsweise mit einer Personal- oder Leasingvertrags-Nummer, hinterlegt. Wir benötigen – außer seiner e-Mail Anschrift – keine persönlichen Daten des Firmenwagen-Fahrers. Der Fuhrparkleiter wiederum kann festlegen, in welchem Rhythmus geprüft wird, das findet in der Regel zweimal im Jahr statt, geht aber auch in wesentlich kürzeren Intervallen. Eine erfolgreiche Prüfung ist im System hinterlegt. Vom Tag der angesetzten Führerscheinprüfung an, der dem Fahrer per E-Mail oder SMS mitgeteilt wird, laufen die Fristen zu den nächsten Terminen, die das Unternehmen oder der Fuhrparkleiter festgelegt haben. Lässt der Fahrer den Prüfungstermin ungenutzt verstreichen, erhält er eine Erinnerung. Fruchtet diese auch nichts, erhalten der Vorgesetzte oder der Fuhrparkleiter ein entsprechende Information, um dann selbst einzuschreiten. Das sind quasi die Eskalationsstufen, die verhindern, dass der eine oder andere Firmenwagenfahrer ungeprüft bleibt. Dieses Dienstleistungsmodul kann jedes Unternehmen in Deutschland von uns erhalten. Eine Aral-Tankkarte ist dazu nicht notwendig. Zwar sind unsere wesentlichen Vertriebspartner die Leasing- oder Fuhrparkmanagement-Gesellschaften, es wird auch zunehmend von den Verwendern der Aral CardPlus genutzt, aber hauptsächlich kommen die Fuhrparkbetreiber selbst direkt auf uns zu, denn die Halterhaftung betrifft sie ja in erster Linie. Die Unternehmen warten größtenteils gar nicht darauf, dass sie beispielsweise eine Leasinggesellschaft anspricht.









Einmal **Volltanken** bitte!

Tankkarten sind im Fuhrparkgeschäft unabdingbar. Um den Überblick des vielfältigen Angebots nicht zu verlieren, haben wir für den Fuhrparkmanager quasi die Zapfsäulen von 15 Mineralölgesellschaften angefahren.

Tankkarten erleichtern den Verwaltungsaufwand im Fuhrparkgeschäft ungemein. Durch das bequeme Handling über die Tankkarte ist das Zeitalter der Sortierung von Tankbelegen und aufwändigen Kontrollverfahren passé. Im Vordergrund des Aufgabenbereichs der Fuhrparkmanager steht schließlich die Optimierung des Fuhrparks und nicht dessen Bürokratie.

Der Service der Tankkartenanbieter beinhaltet heute längst nicht nur das bargeldlose Bezahlen. Auf Basis jahrelanger Erfahrungen haben die Tankkartenbetreiber insbesondere für das Fuhrparkgeschäft die Produktpalette und das Serviceangebot an die modernen Business-Bedingungen angepasst.
Die meisten Tankkarten der Mineralölgesellschaften bieten insbesondere für Fuhrparkbetreiber ein umfassendes Angebot. Die Kundenkonten werden den Abläufen im Fuhrparkunternehmen angepasst und sind variabel in der Zubuchung beziehungsweise Änderung von Serviceleistungen. Auf zirka 8,6 x 5,4 Zentimetern vereinen sich somit Dienstleistungen wie kundenfreundliche Öffnungszeiten, 24h-Services, Nutzungsoptionen von Waschstraßen, der Zugriff auf Partner-Stationen – auch europaweit –, nachhaltige Verbrauchskontrollmöglichkeiten oder Flotten-Supports mit Pannenhilfe sowie schnellem Abschleppservice. Mit der Option permanenter Verbrauchsanalysen, einer detaillierten Rentabilitätsstatistik und übersichtlichen Rechnungsverfahren trifft der ideale Tankkartenanbieter den Nerv der Zeit: Sein Produkt erspart dem Fuhrparkleiter schlicht Zeit und Geld.

Und noch eine Dienstleistung ist längst zum beliebtesten Standard geworden: Der Online-Service gilt für den vielbeschäftigten Fuhrparkleiter als das Nonplusultra schlechthin. Die Verwaltung der Tankkarten ist kontinuierlich über Online-Portale zugänglich, welche eine schnelle Meldung bei Kartenverlust und die Sperrung des Kontos anbieten. Aber auch Änderungen im Service, eine Verwaltung aller Nutzerprofile, Rechnungsdokumente und ein umfassendes, aber vor allen Dingen übersichtliches Reporting-System sind im Online-Service meist kostenlos mit inbegriffen. Sogar an aktivem Umweltbewusstsein der Kartenanbieter mangelt es nicht. Immer mehr Mineralölgesellschaften bieten mit ihren Karten auch die Möglichkeit, alternative Kraftstoffe wie Auto- oder Erdgas zu tanken und stocken ihren Bestand der Gastankstellen auf. Vor allem ist Autogas ein beliebter Alternativkraftstoff geworden. Erfreulich sind für den Fuhrparkmanager nicht zuletzt die stabil gebliebenen Kartengebühren.

Fakt ist, dass der Fuhrparkleiter stets Herr der Lage sein muss und bei Kartenmissbrauch oder ähnlichen Vorfällen schnell und gezielt eingreifen kann. Während er sich nun hauptsächlich der Optimierung seines Fuhrparkgeschäftes widmet, tüfteln die Tankkartenanbieter weiterhin an neuen Komfortleistungen und verbessern stetig ihren ohnedies schon ausgebauten Service.

Somit bietet die Tankkarte das, was in heutiger Zeit ganz oben steht und auch in Zukunft in unserer Dienstleistungsgesellschaft Vorrang haben wird: Guten, flexiblen und schnellen Service. Für den Fuhrparkmanager und seinen Flottenbetrieb bedeutet das: „Vorfahren, wegfahren, glücklich sein".

Tankkarten-Angeb

Name der Tankkarte	Aral CardPlus	Eni Multicard	AVIA R-Card	DKV Card	euroShell card	OMV Business Card
Tankkartenanbieter	Aral Aktiengesellschaft, Wittener Straße 45, 44789 Bochum, Tel.: 0180 1116263	Eni Deutschland GmbH, Sonnenstraße 23, 80331 München, Tel.: 089 5907470	Deutsche AVIA Mineralöl-GmbH, Einsteinstraße 169, 81677 München, Tel.: 089 4550450	DKV Euro Service GmbH + Co. KG, Vogelsanger Weg 49, 40470 Düsseldorf, Tel.: 0211 6392192	euroShell Deutschland GmbH, Suhrkamp 71-77, 22335 Hamburg, Tel.: 01805 694092	OMV Deutschland GmbH, Liebigstraße 3, 84030 Landshut, Tel.: 0871 7693333
Ansprechpartner Firmenkunden	Herr Grabbe	Herr Kißner	Herr Grünberger	Cardservice	Customer Service Center	OMV Card Services
Internet- und E-Mailadresse	www.aral-cardplus.de, www.einfach-mehr-drin.de, business@aral.com	www.enideutschland.de cardservice@agip.de	www.avia.de info@avia.de	www.dlv-euroservice.com info@dkv-euroservice.com	www.euroshell.de card-kundenservice-de@shell.com	www.omv.de info.omvcardsales@omv.com
Tankkartenanbieter seit	1989	1993	1996	1966	1970	1993
Mindestflottengröße	ab 5 Fahrzeuge, mindestens 700 Litern/ Monat	mindestens 500 Liter/ Monat	gesicherte Bonität	keine Angaben	ab 5 Fahrzeuge, gesicherte Bonität	Kraftstoffverbrauch minimum 10.000 Liter p.a.
Akzeptanzstellen Deutschland	4.000	4.000	800 AVIA Tankstellen, ca. 1.000 Total-Stationen	19.000	4.200	keine genauen Angaben
Akzeptanzstellen Europa	20.000 im Rahmen des ROUTEX-Verbundes	20.000	250 AVIA Stationen (NL)	45.000	20.000 in 36 Ländern	keine Angaben
Zeitlimit der Kartengültigkeit	24 Monate	48 Monate	60 Monate	36 Monate	i. d. R. 24 Monate	ab sechs Monate bis 60 Monate
Leistungen	6 Leistungsstufen. Online Aral-Karten-Kontrolle	6 Warenberechtigungsgruppen. Maut-Service. Bezug von Shopartikeln individuell festlegbar	Bezug von Autowäsche, Zubehör, Shopartikeln. Sperrungen/ Einschränkungen mittels Restriktionscodes möglich	Maut-Servie. Kombiverkehr. Reparatur-Service. Abschleppdienste. Reifenwechsel. Parkplatz-Service. MwST.-Rückerstattung über die DKV-Rechnung für 27 EU-Länder im Rahmen der Normalerstattung	Shell Tankwart-Service. Fuel Save Kraftstoffe. euroShell Flottenmagazin. E-Invoicing. Stationskarte für Flottenkunden. Elektronische Führerscheinkontrolle mit Lap ID	OMV Business Card im europaweiten Tankstellennetz. Bezug von Shopartikeln. Maut-Service. Parkgebühren bei APCOA-Garagen
Alternative Kraftstoffe und Kraftstoffbeschränkung	Kraftstoffbeschränkung möglich	Kraftstoffbeschränkung möglich	Autogas, Erdgas, AdBlue	Erd-/ Autogas, Bioethanol, Biodiesel, Pflanzenöl	Kraftstoffbeschränkung möglich. 4 Bezugskategorien	Bezug ist in Berechtigungsstufen unterteilt
Firmenkunden-bonusprogramme	PAYBACK	kein Firmenkundenbonusprogramm	kein Firmenkundenbonusprogramm	kein Firmenkundenbonusprogramm	Shell CLUBSMART Flotte / PKW	OMV-Kundenbonusprogramm
Inhalte/ Leistungen/ Fristen/ Versteuerung geldwerter Vorteil, pauschal	Punkte sammeln bei allen PAYBACK-Partnern, Bezahlen mit Punkten, Verfall nach Ablauf des 30.09 jedes Jahr, keine Versteuerung des geldwerten Vorteils	keine	keine	keine	Prämienprogramm inkl. Übernahme der vom Gesetzgeber vorgeschrieb. Lohnversteuerung von Sachprämien, vorausgesetzt wird das Einverständnis des Arbeitgebers. Punkte sind 36 Monate gültig	Übereinstimmung mit nationaler StG-Gebung
Kosten der Tankkarte Monat/ Jahr	2,50 Euro pro Karte/ Monat	2 Euro pro Karte/ Monat	einmalige Erstellungskosten der Tankkarte/n. Weitere Informationen auf Anfrage	keine Aufnahmegebühr, kein Jahresbeitrag; mögliche Aufschläge unter Vorbehalt	ab 2 Euro/ Monat, unterschiedliche Systemgebühren	1,30 Euro je Karte/ Monat
Abrechnungsverfahren	14-tägig, Rechnung per Post oder als Download	14-tägig	14-tägig	14-tägig mit Länderrechnungen	14-tägig / monatlich/ Sammelrechnung via Post, E-Mail oder als Download	Einmal bzw. zweimal monatlich, Bankeinzug
24h-Service	ja	nein	nein	ja	ja	ja
Reportingzyklus bzw. Reportingmöglichkeiten	individuell anpassbare Analysen. Einschränkungen nach Produkt, Dienstleistung, Zeit, Ort, Kraftstoffmenge, Benachrichtigung bei Verstoß per SMS oder E-Mail. Drei Standard-Reports, sechs Ausreißer-Analysen	Fuhrparkanalyse. Auf Anfrage über die Zentrale	auf Anfrage. Kostenbezogene Rechnungsaufstellung	Standardreport oder Individualreport. Analyse der Mautstrecken. Meldung bei Ausreißern/ Unregelmäßigkeiten. Analyse Verbrauch, Kilometerkosten. Darstellung des CO_2-Ausstoßes des Fuhrparks	ja. Kraftstoffmanagement-System zur individ. Datenabfrage. Detaillierte Auswertungen für alle Fahrzeuge, Verbrauchsanalysen. Meldung bei Ausreißern. Weiteres siehe Onlinedienste	OMV Fleet Services: Schnellzugriff auf alle Daten und Belege. Bereitstellung von Analysen. Hinweis-Service auf Einsparmöglichkeiten. Hinweis bei Ausreißern
Online-Service	Online-Service „Aral Card Kundencenter“: Karten-Verwaltung, -Kontrolle. -Analyse. Elekronische Führerscheinkontrolle	keiner – derzeit in Arbeit	keine Angaben	siehe Reportingmöglichkeiten	tagesaktueller Zugriff auf die Transaktionsdaten. E-Mail-Alarm bei Abweichungen der Tankkartennutzung. Kartenverwaltung. Kontomanagement. E-Invoicing	Fleet Online Services: Modul1 Kartendienste. Modul2 Transaktionsinformationen. Modul3 Fuhrparkmanagement. OMV Fuel Navigator
Sicherheitsmaßnahmen bei Kartenverlust	PIN-Code in 3 Varianten: 1.Zufalls-PIN (empfohlen), 2.Firmen-PIN, 3.Wunsch-PIN. Kartenkontrolle, AralCard Security-Team	PIN-Code. Schriftliche Sperrung bei Verlust an die Zentrale	PIN-Code-System, Sofort-Sperrung	DKV Card mit frei wählbarem PIN-Code; mit Eingang der Verlustmeldung endet die Haftung des Karteninhabers	systemgenerierter PIN. 24h-Hotline zur sofortigen Kartensperrung. Mit Eingang der schriftl./ mündl. Sperrung endet die Haftung	PIN-Code und individuelle Berechtigungsstufen. Kartensperre auch über OMV Fleet Online Service möglich

ot für Flottkunden

star Flottenkarte	Total Profi Card Deutschland	Total Eurotrafic Card	Total DirectCard Deutschland	ReD PAN European Card	UTA Full Service Card	Westfalen Service Card
ORLEN Deutschland GmbH, Ramskamp 71-75, 25337 Elmshorn, Tel.: 0180 347500010	Total Deutschland GmbH, Schützenstraße 25, 10117 Berlin, Tel.: 030 2027 8236	Total Deutschland GmbH, Schützenstraße 25, 10117 Berlin, Tel.: 030 2027 8236	Total Deutschland GmbH, Schützenstraße 25, 10117 Berlin, Tel.: 030 2027 8236	ReD Fuel Cards (Europe), Europaallee 2, 36251 Bad Hersfeld, Tel.: 06621 7994-300	Union TANK Eckstein GmbH & Co. KG, Mainparkstraße 2, 63801 Kleinostheim, Tel.: 06027 509131	Westfalen AG, Industrieweg 43, 48155 Münster, Tel.: 0251 69504
Card Service	Tankkarten Telesales: Tel.: 030 278722	Tankkarten Telesales: Tel. 030 278722	Tankkarten Telesales: Tel.: 030 278722	Frau Blum	UTA Service Card Center	Frau Franszczak
www.startankstellen.de flottenkarte@orlen-deutschland.de	www.totalcards.de card.services@total.de	www.totalcards.de card.services@total.de	www.totalcards.de card.services@total.de	www.redfuelcards.com deutschland@redplc.com	www.uta.de info@uta.de	www.westfalen-service-card.de, cardservice@westfalen-ag.de
keine Angaben	seit mehr als 20 Jahren	seit mehr als 20 Jahren	seit mehr als 20 Jahren	1992	1963	1992
500 Liter/ Monat, gesicherte Bonität, deutsche Bankverbindung	für nationalen Fuhrpark keine Voraussetzungen	für internationalen Fuhrpark keine Voraussetzungen	für nationalen Fuhrpark 4 Fahrzeuge oder Gesamtbedarf unter 1.500 Euro	gesicherte Bonität	ein Fahrzeug, Nutzfahrzeugflotten, gesicherte Bonität	ab 3 Fahrzeuge. 500 Liter/ Monat, gesicherte Bonität
520	2.000 (inkl.AVIA und Westfalen AG als Partner)	keine	2.000 (inkl. AVIA und Westfalen AG als Partner)	2.000	ca. 14.000	5.000
keine Angaben	keine Angaben	13.000	keine Angaben	1.800	ca. 30.000	keine Angaben
36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate	24 Monate	36 Monate
6 Leistungsstufen. Alle Kraft- und Schmierstoffe. Shopartikel. Erfassung Kilometerstand	Tanken. Waschen. Alle Schmierstoffe. Shopartikel. Parkhausgebühren	Tanken. Waschen. Alle Schmierstoffe. Shopartikel. Parkhausgebühren. MwSt-Rückerstattung. Maut-Service	Tanken. Waschen. Alle Schmierstoffe. Shopartikel. Parkhausgebühren. Für Selbstständige/ Privatpersonen geeignet	6 Restriktionsstufen	Einsatz in 38 Ländern Europas. Mautservice. Umsatzsteuer-Service. Führerscheinkontrolle mit fleet iD. Datenmanagement für Digitale Tachographen bei Continental. UTA Diesel Service. UTA Plus Service	Kraft- und Schmierstoffe. Autowäschen. Shopartikeln in drei Warenberechtigungsstufen. Sonderleistung: Software für Fuhrpark-Informationssysteme
Bezug von Auto- und Erdgas zusätzlich möglich	Bezug von AdBlue, Erdgas und Flüssiggas	Bezug von AdBlue, Erdgas und Flüssiggas	Bezug von AdBlue, Erdgas und Flüssiggas	keine Angaben	Bezug von Erdgas, Autogas, Biodiesel, AdBlue	Bezug von Auto- und Erdgas
kein Firmenkundenbonusprogramm	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben	Umsatzabhängige Konditionen	kein Firmenkundenbonusprogramm	kein Firmenkundenbonusprogramm
keine	keine	keine	keine	keine	keine	keine
2 Euro/ Monat. Ab zehn Karten ein Euro/ Monat	2-3 Euro pro Karte/ Monat je nach gewähltem Paket. Mögliche monatliche Systempauschale	2-3 Euro pro Karte/ Monat je nach gewähltem Paket. Mögliche monatliche Systempauschale	2,50 Euro pro Karte/ Monat	0,5 Prozent Service-Gebühr	keine Aufnahme- oder Kartengebühr. Unter Vorbehalt erfolgt ein Serviceaufschlag	Stationskarte: 2,50 Euro/ Rechnung. Netzkarte: 5 Euro/ Rechnung. Verbundkarte: 1-3 Euro.
Monatlich, 14-tägig, wöchentlich. Per Post, als Download	einmal im Monat mit 15 Tagen Zahlungsziel via Abbuchungsauftrag	einmal im Monat mit 15 Tagen Zahlungsziel via Abbuchungsauftrag	monatlich. 10 Tage Zahlungsziel mit Einzugsermächtigung	zweimal im Monat, 14-tägig	14-tägige Sammelrechnung mit detailliertem Verbrauchsnachweis	14-tägig, monatlich. Rechnung via DFÜ, E-Mail oder Download. Detaillierte Darstellung
nein	ja	ja	ja	ja	24h-Pannen-Notruf-Service	nein
Online-Service unter www.flottenkartedirekt.de: Zugriff auf alle Stamm-/ Kartendaten. Neuanlegung/ Sperrung von Karten.	Extranet TOTAL Cards online	Extranet TOTAL Cards online	Extranet TOTAL Cards online	MwSt.-Rückerstattung. 24h-Pannenservice. Fährbuchungen. E-Commerce (comming soon)	Einzelpostennachweis, Auswertungen mit der Fuhrpark-Controlling-Software UTA Fahr & Spar® Pro. Darstellung kraftstoffbezogener Verbräuche und Leistungen des Fuhrparks. Kostenreports	automatische Berechnung des Kraftstoffverbrauchs
siehe Reportingmöglichkeiten	Extranet TOTAL Cards online: Online-Kartenverwaltung, Verbrauchskontrolle, Alarmfunktion	Extranet TOTAL Cards online: Online-Kartenverwaltung, Verbrauchskontrolle, Alarmfunktion	Extranet TOTAL Cards online: Online-Kartenverwaltung, Verbrauchskontrolle, Alarmfunktion	E-Commerce-Portal	Kunden-Online-Exklusivbereich: Einsicht aller Transaktionen, Sonderauswertungen zur Aufdeckung von Missbrauchsfällen. UTA Stationsfinder. Download Abrechnungsdaten. Bestellung und Sperrung von Servicekarten	WSC-Online für Kunden. Übersicht der aktiven Karten. Kartenbestellungen und -Sperrungen. Rechnungs- und Lieferscheinübersicht. Tankstellenverzeichnis
PIN-Code-System mit vier unterschiedlichen Varianten. Haftung erfolgt bis zum Eintreffen einer schriftlichen Verlustmeldung	24h-Sperr-Hotline Tel.: 0180 3111109 oder auch Online möglich	24h-Sperr-Hotline Tel.: 0180 3111109 oder auch Online möglich	24h-Sperr-Hotline Tel.: 0180 3111109 oder auch Online möglich	PIN-Code	PIN-Code, Kundenhaftung bis zum Eingang der schriftlichen Verlustmeldung bei UTA	PIN-Code, Wunsch-PIN obligatorisch. Einheits-PIN, d.h. ein PIN für den gesamten Fuhrpark

Trendsetter Ökologischer Fuhrpark

‚Flottenmanagement' begleitete als Medienpartner den BME-Thementag „Nachhaltiges Fuhrparkmanagement" und berichtet über das Symposium in Frankfurt.

Am 30. August 2010 lud der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. zum BME-Thementag „Nachhaltiges Fuhrparkmanagement" nach Sulzbach im Taunus ein. Dabei ging es nicht nur um Informationen zu dieser Thematik an sich, auch die Diskussion unter den teilnehmenden Fachkollegen stand im Vordergrund. Nach der jüngsten Wirtschafts- und Finanzkrise steuert das Fuhrparkgeschäft tendenziell in die Richtung Ökologie und Ökonomie. Die Umstellung auf eine umweltfreundliche, sparsame und dennoch effiziente Flotte ist eine wichtige Herausforderung für die Fuhrparkverantwortlichen, denn nachhaltiges Denken beschränkt sich nicht nur auf umweltfreundliche Automobile. In gleicher Bedeutsamkeit stehen die geeigneten Rahmenbedingungen für den kostenoptimierten Fuhrpark, gut aufgestellte Partnerschaften mit den Leasingunternehmen, ein optimierter interner Prozess sowie eine anschließende Optimierung des Controllings zur Vermeidung von Kosten, die nicht von vornherein in die Planung involviert sind. Peter Stamm (Leiter Flottenmanagement und Personentransfer bei Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG, Mitglied des BME-Expertenkreises Fuhrparkmanagement und Redaktionsbeirat Flottenmanagement) moderierte die Veranstaltung. Als chemisch-pharmazeutisches Unternehmen beschäftigt man sich bei Boehringer Ingelheim prinzipiell mit Umwelt-Themen und setzt selbst neue ökologische Trends beziehungsweise umwelteffiziente Innovationen im eigenen Fuhrpark um.

Pasquale Forte, Produktmanagement des ADAC Technikzentrums Landsberg, erläuterte zu Beginn den ADAC Eco-Test als neutrales Bewertungsverfahren und Siegel. Im Kriterienkatalog für einen ökologischen Fuhrpark vereint der ADAC Eco-Test gutes Abschneiden der Fahrzeuge in Bezug auf CO_2- und Schadstoffemissionen, die Prüfung der Effizienz von Klimaanlagen sowie die Sauberkeit eines Fahrzeugs außerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Fahrzyklen. Der ADAC bietet in diesem Zusammenhang eine professionelle Beratung für Flottenbetreiber an und betont dabei, dass eine erfolgreiche Reduktion des Kraftstoffverbrauchs eine nicht unbeachtliche Kostensenkung mit sich führt, was ohnehin Grundaspekt einer Green Car Policy sein sollte. Der ADAC Eco-Test darf dabei als Beschaffungsinstrument für den umweltfreundlichen Dienstwagen betrachtet werden, denn er eignet sich für jede Form der Antriebstechnik und zielt auf Fahrzeugklassen aller Art ab. Folglich unterstrich Gerhard Blumberger, Leiter Fuhrpark der RWE Service GmbH in Essen, neben der Reduzierung von Schadstoffen und CO_2-Emissionen die Bedeutung der Integration von alternativen Kraftstoffen und die Wahl bedarfsgerechter Fuhrparkfahrzeuge. Mittels Eco-Test des ADAC erfuhr der nachhaltige Umweltgedanke innerhalb des RWE-Konzerns breite Akzeptanz. Die Partnerschaft beim Management des RWE-Fuhrparks – der übrigens eine Größe von rund 10.000 Fahrzeugen mit einer breiten Palette von Kleinwagen bis zur Limousine verzeichnet - mit dem ADAC zeigt, dass die Umstellung auf Vier-Sterne-Fahrzeuge (fünf Sterne sind das Maximum beim ADAC Eco-Test) als wichtiger Beitrag zum Umweltschutz seitens großer Konzerne möglich ist. Die Kooperation beider unterstreicht letztendlich auch eine Signalwirkung nach außen. Dabei wies Herr Forte darauf hin, dass fünf bis zehn Prozent der Fahrzeuge mit einer beliebigen Eco-Bezeichnung, wie sie die Fahrzeughersteller verwenden, oftmals keine umweltfreundlichen Fahrzeuge sind und deshalb beim ADAC Eco-Test den Status eines 4-Sterne-PKWs nicht erreichen können.



Die Pausen wurden für anregende Gespräche im Forum genutzt. Von links: Ralf Holtkamp, Carano Software Solutions GmbH, und Patrizia Kaluza (FM)





Ralf Holtkamp, Geschäftsführer der Firma Carano GmbH in Berlin, referierte zum Thema „Prozesseffizienz bei der Fuhrparkbeschaffung durch IT-Lösungen" sowie eine „CO_2-effiziente Steuerung der Flotte mit Hilfe entsprechend definierter Car Policies". Durch ein effizientes IT-System könne eine flexible Car Policy mit einer Green Fleet-Strategie entwickelt werden. EASY+, als Beispiel in der Präsentation, ermögliche eine individuelle Fahrzeugkonfiguration und biete Service im Hinblick auf ein optimiertes Einkaufsbudget durch Cherry Picking. Damit seien individuell angepasste Car Policies mit CO_2-Steuerung umsetzbar.

Ins Gespräch rückte auch der Flottenmanager als Zentralfigur, denn er steuert Einkauf, Management-Anbindungen, das Controlling selbst und muss mit einer betriebswirtschaftlichen Qualifizierung den Verwaltungsaufwand in seinem Fuhrpark service-orientiert, mit technischem Verständnis und Motivation leiten. Wilfried Hauffen, Manager Purchasing and Supplier Management Germany and EMEA Real Estate Management bei Baxter Deutschland GmbH in Unterschleißheim, sprach dabei die Bedeutung des organisierten Fuhrparkmanagers und die Rolle des Fleet-Service-Providers als strategischer, externer Einkäufer an. Gutes Fuhrparkmanagement zeichne sich demnach durch pro-aktive Steuerung, Eigen-Marketing und die Einbindung aller sinnvollen Ressourcen aus. Die Aufgaben eines externen Fuhrpark-Dienstleisters oder Service-Providers sollten klar definiert sein. Der Fuhrparkverantwortliche sollte in allererster Instanz die wesentliche Kontrollfunktion beibehalten, denn wenn beispielsweise wichtige Daten nicht bei ihm im Backup platziert seien und möglicherweise Differenzen zwischen ihm und dem Service-Provider entstünden, könne dies zum Kontrollverlust und damit zu verheerenden Folgen führen. Erfahrungsgemäß sollte der Fuhrparkmanager stets Herr der eigenen Lage bleiben, um nie den Überblick im eigenen Fuhrpark zu verlieren.

Der BME-Thementag endete mit dem Vortrag zur kostenoptimierten Organisation bei der Rückgabe von Leasingfahrzeugen von Axel Birken, Leiter Flottenmanagement, Eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH in Mettmann. Um einen guten Restwert der Fahrzeuge zu erzielen, stünde die Fahrzeugrückgabe unter drei Aspekten: a). die kostenoptimierte Fahrzeugrückgabe an sich, b). eine Kostenbeteiligung der verantwortlichen Fahrzeugführer und c). Smart Repair als qualifizierte, hochwertige Reparatur bei entsprechendem Fahrzeugzustand. Kostenträger sei prinzipiell immer der Leasingnehmer. Da Schäden am Leasingfahrzeug in der Regel durch ein Gutachten taxiert werden, sollte ein Fuhrparkbetreiber mögliche Einsparpotentiale vorzeitig erkennen und umsetzen. Herr Birken kommunizierte insbesondere die Vorzüge des Smart Repairs mit dem Hinweis auf bedachte Auswahl eines fachmännischen Betriebes. Smart Repair könne damit als kostengünstiges Handwerk zur dauerhaften Instandsetzung betrachtet werden. Entscheidend seien dabei die Reparaturqualität sowie die Relationen von Fahrzeugalter und Laufleistungen. Schäden, die über das Ausbeulen ohne Lackierung, kleinere Steinschlagreparaturen bei Frontscheiben sowie minimale Lackschäden und Kratzer hinausgingen, seien allerdings nicht mit Smart Repair zu beseitigen. Der Fuhrparkmanager müsse selbst abwägen, wie groß die Mängel eines zwei bis vier Jahre alten Leasingfahrzeugs seien. Er sollte in der Lage sein, zwischen Kostensenker und Kostentreiber bei der Aufbereitung der abzugebenden Fahrzeuge zu entscheiden.

Wilfried Hauffen, Manager Purchasing and Supplier Management Germany and EMEA Real Estate Management, Baxter Deutschland GmbH, sprach über optimierte und strategische Fuhrparkverantwortung (o.li.)

Interessante Gespräche mit neuen Gesichtern über innovative Geschäftsprozesse für Fuhrparks. Von rechts: Veronika Prantl, Geschäftsführerin von expert automotive GmbH, Patrizia Kaluza (FM) (o.re.)

Es wurde eine Vielfalt an Informationen und Erfahrungen ausgetauscht, und die Diskussionen in den Pausen zeigten, dass nachhaltiges, umweltfreundliches und ökologie-effizientes Denken im Flottengeschäft mittlerweile unerlässlich sind. Durch einen ökonomischen Betrieb sowie eine ökonomische Fahrweise kann der Kraftstoffverbrauch zusätzlich gesenkt werden. Denn: ein sinkender Kraftstoffverbrauch bedeutet auch die Senkung von Kraftstoff- und Betriebskosten, wodurch auch der Verschleiß der Fahrzeuge positiv beeinflusst wird. Im Fazit verdeutlichte der BME-Thementag die Bedeutung folgender Punkte, die letztendlich zum Vorteil der Unternehmen zu forcieren sind: konkret geltende Umweltschutzmaßnahmen im Fuhrpark sowie frühzeitiges und strategisches Denken / Handeln seitens der Fuhrparkverantwortlichen als kostensenkende Mittel.



Peter Stamm führte den fachlichen Vorsitz und moderierte den BME-Thementag im Dorint Hotel, Main Taunus Zentrum in Sulzbach bei Frankfurt (o.)

Gerhard Blumberger, Leiter Fuhrpark der RWE Service GmbH, referierte über die Kooperation zwischen RWE und ADAC, sowie seine Erfahrungen bei der Umsetzung des Konzepts „Grüne Flotte" (u.)



eSafetyChallenge

Sicherheit geht doch vor

Im Mittelpunkt der eSafetyChallenge 2010 steht das Kriterium Sicherheitsassistenzsysteme im europäischen Fuhrpark. Flottenmanagement hat die Studie einmal genauer unter die Lupe genommen und festgestellt, dass Sicherheit nicht immer vorgeht.

Das Institut für angewandte Marketing und Kommunikationsforschung GmbH (IMK) hat im Juni 2010 die Studie eSafetyChallenge – Fleet Manager Survey zum Thema Fahrsicherheitsassistenzsysteme und deren Verankerung im Kapitel ‚Sicherheit' in Car Policies herausgebracht. Im Mittelpunkt der Studie steht der europäische Furhparkmanager, der eine wichtige Rolle beim Entscheidungsprozess über neue Flottenfahrzeuge spielt. Insgesamt wurden innerhalb des Zielpersonenkreises 1000 Männer und Frauen aus zehn europäischen Ländern mittels Online-Umfrage nach bestimmten Auswahlkriterien beim Kauf von Neufahrzeugen für die Flotte und nach der Installationsquote von Sicherheitssystemen in diesen Neufahrzeugen sowie im gesamten Fuhrparkbestand befragt. Im Fokus der Sicherheit standen sechs Fahrassistenzsysteme.

In punkto Car Policy, Neuwagenanschaffung und Flottenbestand wurden der Treibstoffverbrauch eines Fahrzeugs mit 52 Prozent und Antriebstypen mit 51 Prozent als wichtigste Kriterien genannt. Der Sicherheitsaspekt steht im europäischen Gesamtvergleich an fünfter Stelle (41 Prozent) und ist für deutsche Fuhrparkentscheider am wichtigsten. Mehr als ein Drittel der europäischen Fuhrparkentscheider bewerten Sicherheitsassistenzsysteme als bedeutsame Features im Fahrzeug. Knapp die Hälfte der Befragten bestätigt, dass solche Systeme die Zahl der Unfälle in ihrer Flotte nachweislich senken konnten. Dabei wird ESP als primäres Sicherheitssystem im PKW genannt.

ESP – serienausstattungsverdächtig?

Europäische Flottenfahrzeuge sind bis zu 47 Prozent mit dem Assistenzsicherheitssystem ESP ausgestattet. Interessant ist, dass ESP bei bis zu 54 Prozent der Befragten als Kriterium fest in der Car Policy verankert ist. Demnach gaben 41 Prozent der Fuhrparkentscheider ohne ESP-ausgerüstete Flotte an, dass dieses System bei der Neuwagenauswahl nicht angeboten wurde. 30 Prozent nannten den zu hohen Preis als Grund. Beachtliche 18 Prozent interessierten sich nicht für das Sicherheitssystem ESP, welches eigentlich das bekannteste von allen ist. In Deutschland sind laut Studie 72 Prozent der Dienstwagen mit ESP ausgestattet.

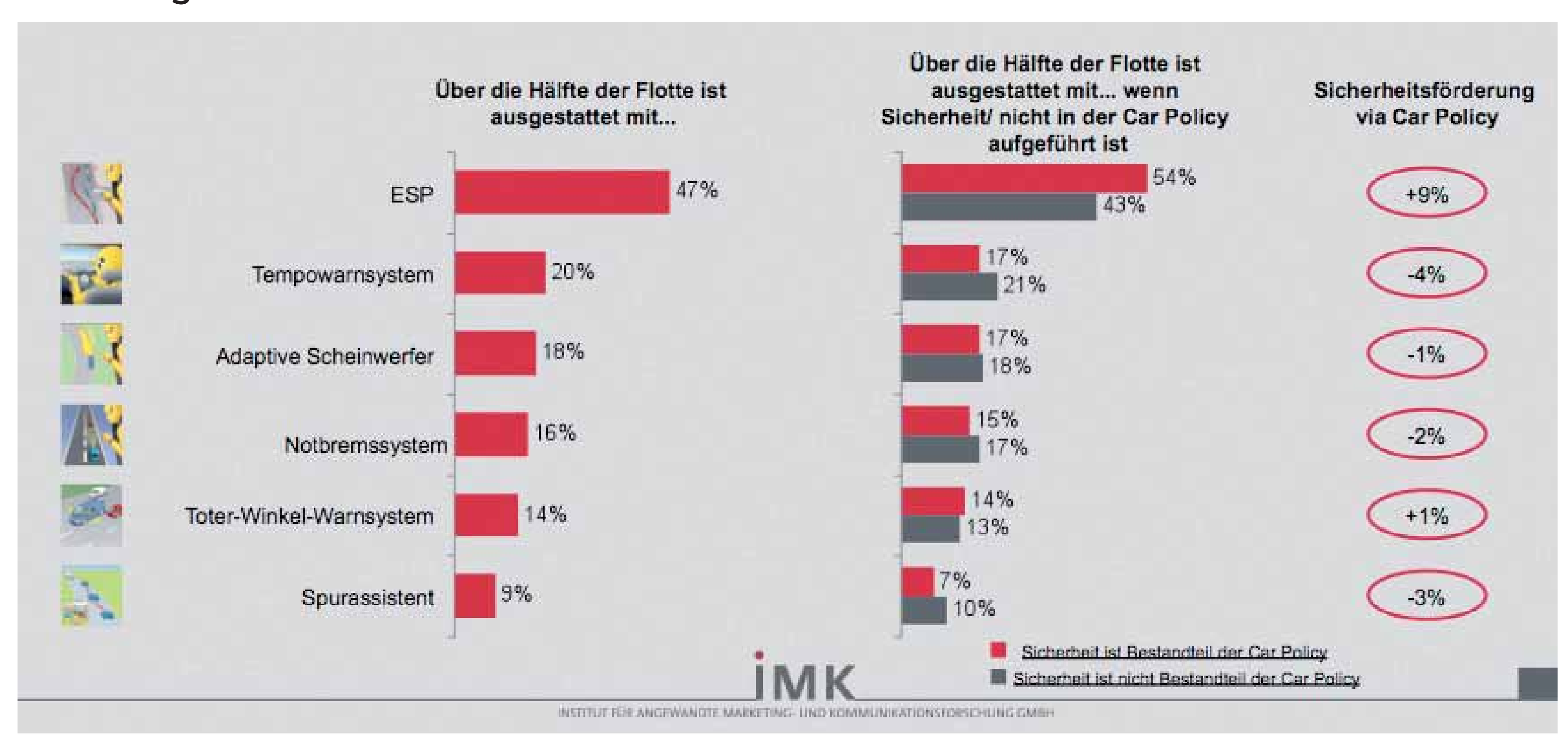
Bremsen leicht gemacht

Notbremsassistenten kommen lediglich mit nur 16 Prozent in den europäischen Flotten vor. Als Hauptgrund für das Fehlen des Assistenten wird dessen Nichtverfügbarkeit beim Fahrzeugangebot seitens der Hersteller mit 44 Prozent genannt sowie zu hohe Kosten mit 32 Prozent. Das Bremsen sollte der Fahrer, der ein Flottenfahrzeug bedient, demnach selbst im Griff haben.

Mangelhafte Auswahl?

Beim so genannten Totwinkelassistenten liegt Deutschland mit lediglich neun Prozent der ausgestatteten Fuhrparks im hinteren Feld. Hier ist es ähnlich wie beim Notbremssystem: Das System steht bei 38 Prozent der Befragten nicht zur Auswahl, 26 Prozent gaben ihr Desinteresse als Grund an. Im Gesamtvergleich teilen sich Deutschland und Österreich den vorletzten Platz in der Studie. Dabei handelt es sich doch


Der Hersteller Mercedes Benz beim Test von Sicherheitsassistenzsystemen



Auszug aus der Studie: Eine Übersicht, wie die einzelnen System im Gesamtvergleich abgeschnitten haben.

um ein sehr effizientes Hilfssystem. Vor einer drohenden Kollision mit einem anderen Fahrzeug erfolgt beim beabsichtigten Spurwechsel mittels Radarsensoren, die das Hindernis erfassen, ein akustisches Warngeräusch oder eine haptische Warnung durch Vibrationen, beispielsweise im Lenkrad oder Fahrersitz.

Auch Tempowarnsysteme zählen nicht zu den favorisierten Sicherheitsassistenten im europäischen Fuhrpark. Nur 19 Prozent der Studienteilnehmer verfügen über ein solches System. Deutschland ist auch hier mit nur zehn Prozent abermals an vorletzter Stelle im Studienergebnis vertreten. 51 Prozent fahren ohne diesen Assistenten, 26 Prozent bestätigen, dass einzelne Fahrzeuge damit ausgestattet sind. Auch hier wurde wiederum das Nichtvorhandensein bei der Fahrzeugwahl als Grund genannt, und 33 Prozent der befragten Fuhrparkmanager interessierten sich nicht dafür. 21 Prozent nannten die hohen Kosten als Grund.

Schlechter Spurwechsel

Am schlechtesten schnitt das Sicherheitssystem Spurassistent mit weniger als neun Prozent Verfügbarkeit im europäischen Fuhrpark ab. 66 Prozent sind in der Gesamtheit ohne Spurassistenten unterwegs. 39 Prozent aller Befragten bestätigten den Mangel des Spurenassistenten bei der Fahrzeugauswahl, 28 Prozent interessierten sich nicht dafür und 23 Prozent ist ein solches System schlicht und ergreifend zu teuer. Deutschland fährt mit nur zehn Prozent erneut hinterher. Eigenverantwortliches Handeln seitens der Fahrer ist gefragt. Nicht zu vergessen: der klassische Schulterblick!

Der letzte Assistent im Bunde der elektronischen Sicherheitsfeatures ist der adaptive Frontscheinwerfer, ein so genanntes „Aktives Licht“, welches sich mit variabler Lichtverteilung den Verkehrs- und Umgebungsverhältnissen anpasst. Die Zahl der nicht ausgestatteten Flottenfahrzeuge im europäischen Feld liegt bei 38 Prozent. Maximal 18 Prozent der Fahrzeuge sind damit ausgestattet. Die deutschen Fuhrparkmanager bestätigen dieses Sicherheitsfeature immerhin mit 20 Prozent, was in etwa dem Mittelwert beim europäischen Gesamtvergleich entspricht. Auch hier wird der Auswahlmangel beklagt (40 Prozent), und 36 Prozent der Befragten ist diese Form von Sicherheit schlicht zu teuer.

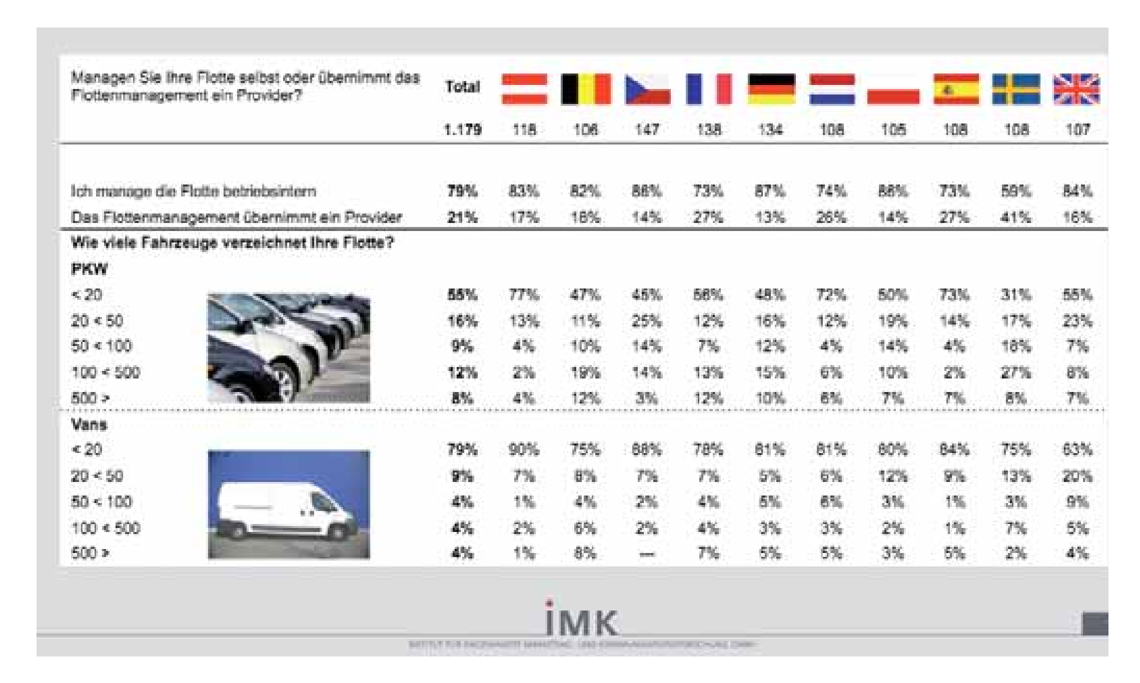
Die Sicherheit rollt hinterher

Fazit der Studie: ESP ist die einzige Sicherheitstechnologie, die in mehr als 50 Prozent der europäischen Fuhrparks serienmäßig vorhanden ist.

Die Nichtverfügbarkeit der sechs untersuchten Sicherheitstechnologien bei der Fahrzeugkonfiguration ist scheinbar auch der Hauptgrund für eine mangelhafte Sicherheitsausstattung der Fahrzeuge in den europäischen Fuhrparks. Danach folgt die Unkenntnis der Flottenbetreiber über solche Features. Teure Preise der Technologien spielen ebenfalls eine Rolle. Der europäische Fuhrparkmanager informiert sich vor dem Ausbau seiner Fahrzeugflotte hauptsächlich bei den Händlern (56 Prozent), beim Hersteller direkt (40 Prozent), oder er nutzt die Online-Netzwerke (41 Prozent). Sogar 36 Prozent der befragten Fuhrparkmanager erkundigen sich bei Leasinggesellschaften.

Nachsicht und Vorsicht

Sicherheitssysteme im europäischen Fuhrpark haben scheinbar eine noch untergeordnete Rolle. Maßgeblich sollte doch die Car Policy regeln, was und welches System als Sicherheitselement in jedem einzelnen Fahrzeug zu finden sein sollte. eSafety-Experten rechnen jedoch in den kommenden Jahren mit zunehmender Beliebtheit von Fahrassistenztechnologien in Europa, da die Sicherheit nicht nur für den Fuhrparkmanager, sondern insbesondere auch für die meisten User Chooser ein wichtiges Kriterium darstellt (Flottenmanagement berichtete). Es ist vermutlich künftig die Aufgabe der Hersteller, Dienstwagen für das Flottengeschäft serienmäßig mit Sicherheitsassistenten auszustatten oder diese generell bei der Dienstwagenkonfiguration zur Verfügung zu stellen. Seitens der Fuhrparkmanager kann zunehmendes Interesse für die Sicherheit der Fahrer nicht schaden. Denn Sicherheit geht doch schließlich vor.



Managen Sie Ihre Flotte selbst oder übernimmt das Flottenmanagement ein Provider?	Total										
	1.179	118	106	147	138	134	108	105	108	108	107
Ich manage die Flotte betriebsintern	79%	83%	82%	86%	73%	87%	74%	86%	73%	59%	84%
Das Flottenmanagement übernimmt ein Provider	21%	17%	18%	14%	27%	13%	26%	14%	27%	41%	16%
Wie viele Fahrzeuge verzeichnet Ihre Flotte?											
PKW											
< 20	55%	77%	47%	45%	56%	48%	72%	50%	73%	31%	55%
20 < 50	16%	13%	11%	25%	12%	16%	12%	19%	14%	17%	23%
50 < 100	9%	4%	10%	14%	7%	12%	4%	14%	4%	18%	7%
100 < 500	12%	2%	19%	14%	13%	15%	6%	10%	2%	27%	8%
500 >	8%	4%	12%	3%	12%	10%	6%	7%	7%	8%	7%
Vans											
< 20	79%	90%	75%	88%	78%	81%	81%	80%	84%	75%	63%
20 < 50	9%	7%	8%	7%	7%	5%	6%	12%	9%	13%	20%
50 < 100	4%	1%	4%	2%	4%	5%	6%	3%	1%	3%	9%
100 < 500	4%	2%	6%	2%	4%	3%	3%	2%	1%	7%	5%
500 >	4%	1%	8%	—	7%	5%	5%	3%	5%	2%	4%

Der europäische Vergleich zeigt, wer das Fuhrparkgeschäft selbst in die Hand nimmt und wer dieses einem Provider überlässt. Die Grafik zeigt auch, wie der Bestand PKW / Van in Europa verteilt ist

Interview mit Dr. Heidrun Zirfas, Geschäftsführerin der Volkswagen Leasing GmbH, zur neuen Tankkarte für Erd- und Autogas in Kooperation mit der DKV Euro Service



„Versorgungslücke geschlossen“

Dr. Heidrung Zirfas, Geschäftsführerin Volkswagen Leasing GmbH, und DKV-Geschäftsführer Alexander Trautmann (2. V. li.) haben mit der Einführung einer neuen Gas-Tankkarte eine Versorgungslücke geschlossen

Flottenmanagement: Frau Dr. Zirfas, abgesehen einmal vom lange kolportierten Vorurteil, es gäbe nicht genügend Erdgastankstellen – derzeit sind es bundesweit immerhin rund 879 –, hatte der seitens manchen Flottenbetreibers geäußerte Vorbehalt gegen Erdgasfahrzeuge, der Kraftstoff könne längst nicht überall über die im Fuhrpark genutzte Tankkarte abgerechnet werden, Hand und Fuss. Worin bestanden Ihrer Meinung nach bisher die Hauptprobleme, eine einheitlich gültige Tankkarte für Erdgastankstellen zu initiieren?

Zirfas: Die Fahrer von erdgasbetriebenen Fahrzeugen sind bis heute zumeist auf lokale beziehungsweise regionale Anbieter angewiesen, deren Gas-Zapfsäulen nur vereinzelt an die Abrechnungssysteme der bekannten Flottenkarten angeschlossen sind. Darüber hinaus gab und gibt es seitens der Gemeinden regional unterschiedlich hohe Förderbeträge für den Betrieb von Ergasfahrzeugen. Das Hauptproblem bestand zweifelsfrei darin, eine überregionale Tankkarte zu entwickeln, die den Kunden die erforderliche Flächendeckung mit einem vereinheitlichten Abrechnungssystem bietet. Und das ohne jeglichen Mehraufwand für den Flottenbetreiber. Dies ist uns mit dem DKV Euro Service gelungen, der im Zuge der Kooperation eigens eine Schnittstelle zu unserem Control und Reporting Tool FleetCARS programmiert hat. Somit kann der Flottenkunde nun auch sämtliche Betankungen, die an einer Tankstelle aus dem DKV-Verbund vorgenommen wurden, in der gewohnt hohen Qualität reporten und weiter verarbeiten.

Flottenmanagement: Nun hat die Volkswagen Leasing GmbH in Kooperation mit DKV Euro Service auf diesem Gebiet einen großen Schritt in die richtige Richtung getan, Sie präsentieren die „Europa Tank & Service Karte ECO“, die an rund 500 Erdgas-Stationen des DKV in Deutschland akzeptiert wird. Wie begründen Sie die Einführung der Tankkarte selbst, was hat die Volkswagen Leasing GmbH zur Zusammenarbeit mit DKV Euro Service im einzelnen veranlasst?

Zirfas: Wie gesagt schließen wir mit unserer Tankkarte die bestehende Versorgungslücke und machen den Einsatz von ergasbetriebenen Fahrzeugen für unsere Kunden deutlich attraktiver. Um ein derartiges Produkt auf den Markt zu bringen, bedurfte es der Zusammenarbeit mit einem starken Partner. Und den haben wir mit der DKV Euro Service, dem europäischen Marktführer für Tank- und Servicekarten, gefunden.

Flottenmanagement: Rechnet man noch die Erdgastankstellen des einen oder anderen Mineralölkonzerns hinzu, die bereits mit im Fuhrpark vorhandenen Tankkarten angefahren werden können, mag das Netz für die bargeldlose Abwicklung von Erdgasbetankungen für den einen oder anderen Flottenbetreiber in Summe gar auf 600 oder mehr Stationen steigen. Welche Impulse erhofft sich die Volkswagen Leasing GmbH von der „Eisbrecher“-Funktion der „Europa Tank & Service Karte ECO“?

Zirfas: Die berechtigte Forderung unserer Kunden bestand darin, nicht mehrere Tankkarten unterschiedlicher Mineralölkonzerne nutzen zu müssen, um eine adäquate Flächendeckung zu erreichen und den Einsatz von Erdgasfahrzeugen im Flottenbetrieb interessant zu machen. Ich denke, dass wir mit der Einführung unserer Tankkarte bereits den wichtigsten Impuls gegeben haben. Wir bieten umfassende und flächendeckende Mobilität auch für Fahrzeuge mit alternativen Antriebskonzepten – und das aus einer Hand. Dies bestätigt auch die stetig wachsende Nachfrage seitens unserer Kunden.

Flottenmanagment: Gelegentlich wurden seitens der Flottenbetreiber auch die teils beschränkten Öffnungszeiten von Gastankstellen diskutiert. Wie ist in dieser Beziehung das Stationsnetz des DKV Euro Service aufgestellt?

Zirfas: Sehr gut. Zumal die DKV markenübergreifend agiert und nicht an einen bestimmten Mineralölkonzern beziehungsweise dessen Tankstellennetz gebunden ist.

Flottenmanagement: Dass Erdgas- und Autogasfahrzeuge nunmehr über diese speziellen Tankkarten mit relativ hohem Akzeptanznetz abgerechnet werden können, erleichtert nicht zuletzt statistische Auswertungen zu solchen Fuhrparkfahrzeugen. Welche weiteren Instrumente können Sie seitens der Volkswagen Leasing GmbH dem Flottenbetreiber hierfür zur Verfügung stellen?

Zirfas: Mit unserer Reporting-Software „FleetCARS“ kann der Fuhrparkleiter sämtliche durch seine erdgasbetriebenen Fahrzeuge generierten Tankdaten verarbeiten, die Fahrzeuge optimal steuern, Einsparungen nachvollziehen und er hat die Kosten jederzeit im Blick. Darüber hinaus können mit unserer Tankkarte auch sämtliche im Leasingvertrag eingeschlossenen Dienstleistungen, wie etwa Wartung & Verschleiß, bargeldlos in Anspruch genommen werden.



Ist die „Winterreifenpflicht" verfassungswidrig?

Eine aktuelle Entscheidung des Oberlandesgerichts (OLG) Oldenburg vom 9. Juli 2010 füllte das jährliche Sommer(schlag)loch und klang ganz nach einem verfrühten Wintermärchen. Rund drei Monate vor Beginn der üblichen Winterreifensaison hat sich das OLG Oldenburg in einem Bußgeldverfahren zur Verfassungsmäßigkeit der „Winterreifenpflicht" geäußert. Ist die Winterreifenpflicht also noch „in guter Verfassung"?

Mit seinem bundesweit beachteten – um nicht zu sagen durchaus spektakulären – Beschluss vom 9.7.2010 (Az. 2 SsRs 220/09, VD 2010, 232; DAR 2010, 477-480; VRR 2010, 316) hat das OLG Oldenburg festgestellt, dass der Bußgeldtatbestand der §§ 49 Abs. 1 Nr. 2, 2 Abs. 3a S. 1, 2 StVO wegen Verstoßes gegen das Bestimmtheitsgebot verfassungswidrig ist, soweit er einen Verstoß gegen das Gebot, ein Kraftfahrzeug mit einer an die Wetterverhältnisse angepassten, geeigneten Bereifung auszurüsten, ahndet. Die Entscheidung wurde nicht nur in Juristenkreisen besonders beachtet, weil es sich im Prinzip um die allererste Entscheidung zu der Frage handelt, was denn eigentlich unter einer den Wetterverhältnissen angepassten Bereifung zu verstehen ist.

Ein Blick auf den Sachverhalt – ein nahezu wintertypischer Unfall

Doch zuerst ein Blick auf den Auslöser des Ganzen. Das OLG hatte in einem Bußgeldverfahren über einen Unfall zu entscheiden, bei dem ein Autofahrer Ende November 2008 mit seinem Pkw auf einer Straße eine Eisfläche überfuhr und dann in das Schaufenster eines gegenüberliegenden Geschäfts schlitterte. Zum Zeitpunkt des Unfalls waren auf dem Fahrzeug neue Sommerreifen aufgezogen.

Der Autofahrer kassierte dafür eine Geldbuße von 85,00 Euro. Weil er hiermit nicht einverstanden war, legte er Einspruch ein. Das Amtsgericht Osnabrück verurteilte ihn dennoch wegen Fahrens mit nicht angepasster Geschwindigkeit in Tateinheit mit Benutzung einer nicht an die Wetterverhältnisse angepassten und damit ungeeigneten Bereifung zu einer Geldbuße in Höhe von 85,00 Euro.

Zur Begründung führte das Amtsgericht unter anderem aus, dass allein der Umstand, dass sich eine Eisfläche auf der Straße befand, hinreichend sicher darauf schließen ließe, dass mit Glatteis zu rechnen war und dass die Temperaturen unter null Grad Celsius lagen. Unerheblich sei hingegen, ob sich der Unfall auch mit Winterreifen ereignet hätte. Nach Ansicht des Amtsgerichts waren vielmehr Winterreifen die für den Winter geeignete Bereifung, welche eben geeigneter seien als Sommerreifen. Entscheidend seien auch nicht die Verhältnisse der konkret befahrenen Straße, sondern die Wetterverhältnisse. Juristische Schlussfolgerung: der Unfall hatte sich nach Ansicht des Amtsgerichts mit einer nicht angemessenen Ausrüstung ereignet.

Hiergegen legte der Betroffene Rechtsbeschwerde ein. Er vertrat dabei die Auffassung, dass auch gut profilierte Sommerreifen bei winterlicher Witterung eine geeignete Bereifung darstellen. Zudem gebe es gerade keinen Erfahrungssatz, dass Winterreifen auch bei winterlichen Straßenverhältnissen stets die bessere Wahl seien. Ferner seien Situationen denkbar, bei denen sich der Unfall auch mit Winterreifen

ereignet hätte. Das Amtsgericht hätte deshalb nicht ohne Einholung eines Sachverständigengutachtens zum Beweis der Tatsache, dass es auch mit Winterreifen zum Unfall gekommen wäre, zu einer Verurteilung kommen dürfen.
Wegen der praktischen Bedeutung wurde die Rechtsbeschwerde zur Fortbildung des Rechts vom OLG Oldenburg gem. § 80 Abs.1 Nr.1, Abs. 2 Nr. 1 OWiG zugelassen.

Der Brennpunkt der Entscheidung

Die Entscheidung befasst sich – soweit ersichtlich erstmals – mit der Problematik, wann ein Reifen überhaupt für bestimmte Wetterverhältnisse geeignet beziehungsweise ungeeignet ist.

Wann ein solcher Verstoß vorliegt, was also eine nicht geeignete Bereifung in diesem Sinn ist, ergibt sich aber nicht aus dem Gesetz. Anhand des reinen Wortlauts des § 2 Abs. 3a S.1 und 2 StVO kann der Fahrer eines Kraftwagens nicht erkennen, was von ihm verlangt wird. Das Tatbestandsmerkmal „der an die Wetterverhältnisse angepassten, geeigneten Bereifung" nennt nämlich keine konkrete Bereifung für jeweils genau bezeichnete Wetterverhältnisse. Es stellt deshalb einen unbestimmten, wertausfüllungsbedürftigen Begriff dar. Wie dieser Begriff auszufüllen ist, war Gegenstand der Entscheidung des OLG Oldenburg. Weder gesetzliche noch technische Vorschriften regeln, welche Eigenschaften Reifen für bestimmte Wetterverhältnisse haben müssen. Dies gilt auch für Winterreifen. Für den Bürger als Normadressat von § 2 Abs. 3 a StVO ist daher nicht erkennbar, ob und gegebenenfalls welche Reifen bei welchen Wetterverhältnissen als ungeeignet anzusehen sind.

Folge: das „Aus" für die Winterreifenpflicht?

Ist das also das „Aus" für die Winterreifenpflicht? Zunächst ist einmal festzuhalten, dass die Vorschrift des § 2 Abs. 3a S. 1 u. 2 StVO schon nach ihrem Wortlaut gar keine „Winterreifenpflicht" begründet. Die Regelung gilt vielmehr für alle Wetterverhältnisse. Dennoch besteht unter Verkehrsjuristen nur dahingehend Einigkeit, dass die Regelung ersichtlich auf den Winter abzielt. Es handelt sich also nicht um eine „Winterreifenpflicht", sondern um ein „Sommerreifenverbot" bei nennenswertem Schneefall.

So haben Tests ergeben, dass Sommerreifen jedenfalls bei Schnee in der Regel eine „ungeeignete Bereifung" darstellen, weshalb mit Sommerreifen bei drohendem Schneefall und erst recht bei und nach Schneefall nicht mehr gefahren werden darf. Daher wird in Juristenkreisen vertreten, dass Gleiches auch für winterliche Wetterverhältnisse gelten dürfte, bei denen mit Glatteisbildung auf den Straßen zu rechnen ist. Erfahrungswerte sprechen dafür, dass ein reiner Sommerreifen mangels groben Profils und Lamellen mit Schnee und Eis nicht hinreichend zurechtkommt.

Das hat das OLG Oldenburg gesagt: Aus den Entscheidungsgründen

Das OLG Oldenburg hat angenommen, dass der Bußgeldtatbestand der §§ 2 Abs. 3 a S. 1, 2, 49 Abs. 1 Ziff. 2 StVO verfassungswidrig und damit ungültig ist, soweit er den Verstoß gegen die Pflicht, eine den Wetterverhältnissen angepasste, geeignete Bereifung vorzunehmen, sanktioniert.

In vielen Fällen wird bei der Verfassungswidrigkeit von Normen das Bundesverfassungsgericht angerufen. Warum nicht auch hier? Das OLG Oldenburg konnte vorliegend selbst entscheiden, weil das Bundesverfassungsgericht für Rechtsverordnungen kein Verwerfungsmonopol hat. Eine Vorlage nach Karlsruhe wäre deshalb sogar unzulässig gewesen.

Das Grundgesetz bot die entscheidende Grundlage für das Urteil des OLG Oldenburg. Das Zauberwort heißt „Bestimmtheitsgrundsatz": Nach Art. 103 Abs. 2 GG kann eine Tat nämlich nur dann bestraft werden, wenn die Strafbarkeit gesetzlich bestimmt war, bevor die Tat begangen wurde. Diese Regelung verpflichtet den Gesetzgeber, die Voraussetzungen der Strafbarkeit so genau und konkret zu umschreiben, dass der Anwendungsbereich der Straftatbestände zu erkennen ist und sich durch Auslegung ermitteln lässt. Der Einzelne soll auf diese Weise von vornherein wissen, was verboten ist, damit er in der Lage ist, sein Verhalten darauf einzurichten. Auch Bußgeldtatbestände sind an diesem hohen Verfassungs-Maßstab zu messen.

In § 2 Abs. 3 a S. 1 StVO wird die Pflicht des Kraftfahrers normiert, die Ausrüstung seines Fahrzeuges an die Wetterverhältnisse anzupassen. Dazu gehört gemäß § 2 Abs. 3 a S. 2 StVO insbesondere eine geeignete Bereifung. Ordnungswidrig handelt gem. § 49 Abs. 1 Ziff. 2 StVO, wer gegen diese Pflicht verstößt.

Wann aber ein solcher Verstoß vorliegt, was also eine nicht geeignete Bereifung in diesem Sinn ist, ergibt sich aus der Norm selbst nicht. Anhand des reinen Wortlauts des § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO kann der Fahrer eines Kraftwagens nicht erkennen, was von ihm verlangt wird. Das Tatbestandsmerkmal „der an die Wetterverhältnisse angepassten, geeigneten Bereifung" nennt keine konkrete Bereifung für im einzelnen genau bezeichnete Wetterverhältnisse. Dieser Rechtsbegriff ist vielmehr unbestimmt und damit wertausfüllungsbedürftig.

Vorliegend kann diese Wertausfüllung nicht aus anderen Normen abgeleitet werden. Denn weder gesetzliche noch technische Vorschriften regeln, welche Eigenschaften Reifen für bestimmte Wetterverhältnisse überhaupt haben müssen. Und das gilt insbesondere auch für Winterreifen. Zwar sind diese in der Straßenverkehrs-Zulassungsverordnung (StVZO) erwähnt. Dort werden sie in § 36 Abs. 1 S. 3 StVZO mit „M+S Reifen" gleich gesetzt. Auch § 18 BOKraft erwähnt die Winterreifen. Sonstige Vorschriften, aus denen sich nähere Eigenschaften eines Winterreifens ableiten lassen, bestehen aber nicht.

Was man unter einem „M+S Reifen" zu verstehen hat, ist ebenfalls weder gesetzlich normiert noch in technischen Vorschriften geregelt. M+ S steht für „Matsch und Schnee" (mud and snow)

+++ Rechtsprechung +++

Zur Zulässigkeit einer Fahrtenbuchauflage

Rechtsgrundlage für die angeordnete Fahrtenbuchauflage ist § 6 Abs. 1 Nr. 3 des Straßenverkehrsgesetzes (StVG) in Verbindung mit § 31 a Abs. 1 Satz 1 der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (StVZO). Danach kann die Verwaltungsbehörde gegenüber einem Fahrzeughalter für ein oder mehrere auf ihn zugelassene oder künftig zuzulassende Fahrzeuge die Führung eines Fahrtenbuches anordnen, wenn die Feststellung eines Fahrzeugführers nach einer Zuwiderhandlung gegen Verkehrsvorschriften nicht möglich war.

Die Anordnung der Fahrtenbuchauflage ist zulässig, wenn der betroffene Fahrzeughalter nur um Akteneinsicht und um die Übersendung eines erkennbaren Abzugs des vorliegenden Fotos bittet, ohne alles mögliche und zumutbare für die Ermittlung des Fahrers zu tun. Nach ständiger obergerichtlicher Rechtsprechung ist es Sache des Fahrzeughalters, zur Aufklärung eines mit seinem Fahrzeug begangenen Verkehrsverstoßes soweit mitzuwirken, wie es ihm möglich und zumutbar ist. Dazu gehört insbesondere, dass er den bekannten oder auf einem Radarfoto erkannten Fahrer benennt oder zumindest den möglichen Täterkreis eingrenzt und die Täterfeststellung durch Nachfragen im Kreis der Nutzungsberechtigten fördert. Es ist grundsätzlich Sache des Halters aufgrund der im Anhörungs- oder spätestens im Erinnerungsschreiben enthaltenen Angaben zu Tattag, -zeit und -ort Angaben zum Fahrzeugführer zu machen. Das Vorliegen eines Fotos erleichtert nur in vielen Fällen die Ermittlungstätigkeit der Behörde.
VG Aachen, Urt. v. 13.07.2010 - 2 K 265/10

Fahrtenbuchauflage wegen unzureichender Angaben zum Fahrer

Ein Fahrzeughalter genügt seiner Mitwirkungspflicht bei der Aufklärung eines Geschwindigkeitsverstoßes nicht, wenn er lediglich den Namen des Fahrers und eine Stadt im Ausland (hier: Rumänien) als dessen Wohnort angibt. Von ihm kann deshalb nach einem Urteil der 6. Kammer des Verwaltungsgerichts Neustadt das Führen eines Fahrtenbuchs verlangt werden.

Nach einer mit dem Pkw des Klägers begangenen Geschwindigkeitsübertretung von 37 km/h außerhalb geschlossener Ortschaften nannte der Kläger im Bußgeldverfahren nur den Namen des Fahrers, dies sei ein Freund aus Bukarest, nicht aber dessen Anschrift. Erst nach Eintritt der Verfolgungsverjährung teilte er die vollständige Adresse des Fahrers mit. Daraufhin gab ihm die Kreisverwaltung das Führen eines Fahrtenbuchs auf, weil die Ermittlung des für den Geschwindigkeitsverstoß verantwortlichen Fahrers wegen der unzureichenden Mitwirkung des Klägers nicht möglich gewesen sei.

Dagegen brachte der Kläger vor, dass der Fahrer allein anhand des Namens und seines Herkunftsortes hätte ermittelt werden können. Außerdem sei es unerheblich, ob er den Namen und die Anschrift des Fahrers rechtzeitig mitgeteilt habe oder nicht, weil die Bußgeldstelle das Bußgeld gegen den in Rumänien ansässigen Fahrer ohnehin nicht hätte beitreiben können.

Fortsetzung S. 58



+++ Rechtsprechung +++

Die Richter haben die Rechtmäßigkeit der Fahrtenbuchauflage bestätigt: Ein Fahrzeughalter, der sein Fahrzeug an Dritte weitergebe, müsse sich um konkrete und überprüfbare Angaben zur Identität und Anschrift desjenigen bemühen, dem er sein Fahrzeug überlasse. Die Mitteilung des Namens und die Angabe einer Stadt im Ausland als Wohnort allein seien keine hinreichend konkreten und verlässlichen Angaben, denen die Behörde im Rahmen ihrer Ermittlungen nachgehen müsse. Ob die Behörde gegenüber dem im Ausland ansässigen Fahrer ihren Bußgeldbescheid tatsächlich hätte vollstrecken können, sei für die Rechtmäßigkeit der Fahrtenbuchauflage ohne Bedeutung.

Gegen das Urteil kann innerhalb eines Monats nach Zustellung die Zulassung der Berufung durch das Oberverwaltungsgericht Rheinland-Pfalz beantragt werden.
VG Neustadt/Weinstraße, Urteil vom 15.06.2010, Az. 6 K 291/10.NW

Kfz-Schein im Handschuhfach des Fahrzeugs keine erhebliche Gefahrerhöhung
Leitsatz: Die dauernde Aufbewahrung des Kfz-Scheins im Handschuhfach des Fahrzeugs stellt keine erhebliche Gefahrerhöhung dar.

Eine Gefahrerhöhung wäre gegeben bei einer nachträglichen Änderung der bei Vertragsschluss tatsächlich gefahrerheblichen Umstände, die den Eintritt des Versicherungsfalls oder eine Vergrößerung des Schadens wahrscheinlicher macht. Die Gefahrerhöhung muss weiter gemäß § 29 S. 1 VVG a.F. erheblich sein.

Fortsetzung auf Seite 66

und soll – vereinfacht – die besondere Wintertauglichkeit eines Reifens kennzeichnen. Die M+S Kennzeichnung soll erkennbar machen, dass es sich gemäß der Richtlinie des Rates über Reifen von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeuganhängern und über ihre Montage vom 31.03.1992 (92/23/EWG) um Reifen handelt, „bei denen das Profil der Lauffläche und die Struktur so konzipiert sind, dass sie vor allem in Matsch und frischem oder schmelzendem Schnee bessere Fahreigenschaften gewährleisten als normale Reifen. Das Profil der Lauffläche der M+S Reifen ist im Allgemeinen durch größere Profilrillen und/oder Stollen gekennzeichnet, die voneinander durch größere Zwischenräume getrennt sind, als dies bei normalen Reifen der Fall ist“. Die Verwendung des M+S Symbols unterliegt jedoch keiner Prüfung und Kontrolle und genießt daher keinerlei Schutz. Auch eine M+S Kennzeichnung ermöglicht deshalb keine gesicherte Aussage zur tatsächlichen Wintertauglichkeit.

Eine gefestigte Rechtsprechung zu der Frage der „geeigneten Bereifung“ i.S.v. § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO (in Kraft seit dem 01.05.2006) hat sich nicht einmal ansatzweise gebildet. Entscheidungen, in denen auf die Frage, welche Reifen wann geeignet oder ungeeignet sind, eingegangen wird, sind – soweit ersichtlich – bislang nicht veröffentlicht worden. Auch das OLG Oldenburg sah sich nicht zu dieser notwendigen Konkretisierung in der Lage.

Auch in juristischen Fachkreisen hat sich keine konkretere, übereinstimmende Auslegung des § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO herausgebildet. Zwar wird die Frage, was eine „an die Wetterverhältnisse angepasste, geeignete Bereifung“ ist, in der Literatur diskutiert – jedoch ohne klärendes Ergebnis. Einigkeit besteht nur dahingehend, dass § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO keine generelle Winterreifenpflicht in den Wintermonaten normiert. Dies lässt sich daraus ableiten, dass die Norm eine an die Wetterverhältnisse angepasste, geeignete Bereifung verlangt und somit auf möglicherweise kurzzeitige konkrete und aktuelle Wetterlagen abstellt. Andererseits wird der Begriff des Winterreifens nicht verwendet, obwohl er als Rechtsbegriff in § 36 Abs. 1 S. 3 StVZO definiert ist. Es kann deshalb allenfalls von einer situationsbezogenen Winterreifenpflicht gesprochen werden.

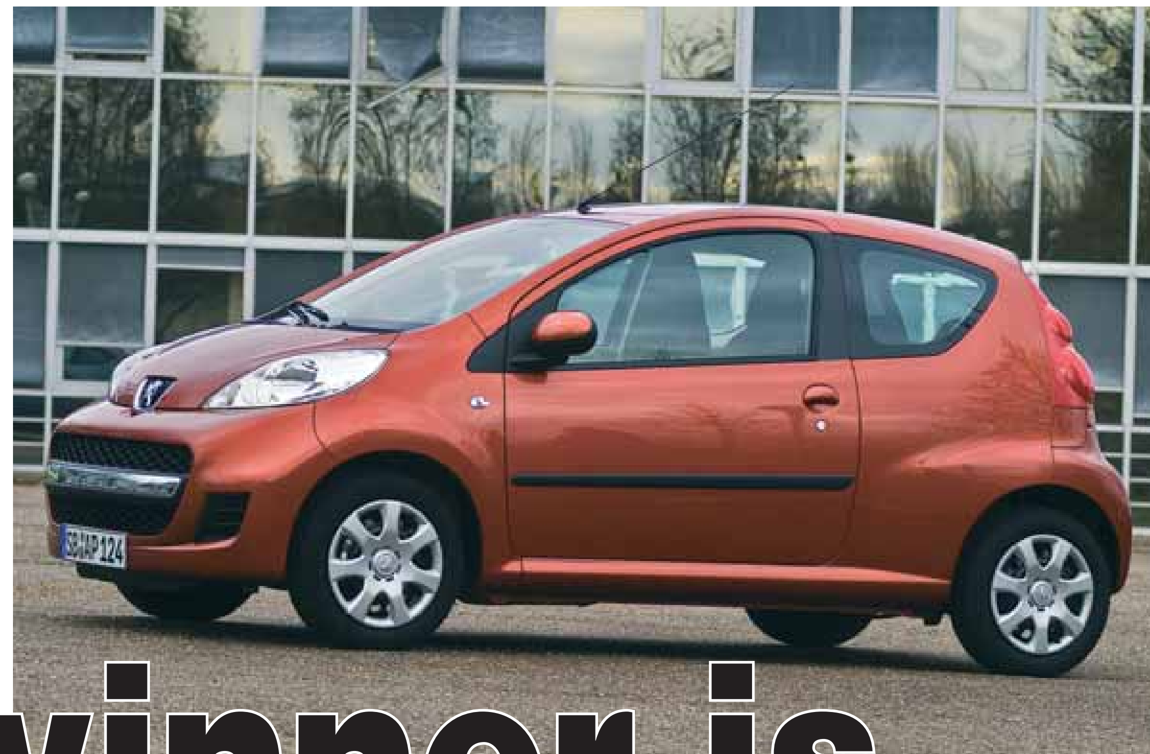
Alles Weitere ist in Fachkreisen aber streitig. Teilweise wird die Regelung als praktikables Sommerreifenverbot bei winterlichen Straßenverhältnissen verstanden. Danach wären bei winterlicher Witterung nur Winterreifen geeignete Reifen, also Reifen mit weicherer Gummimischung und einem größeren Profil, die an der Bezeichnung „M+S“ oder „Winter“ erkennbar seien. Die damit verbundene Implikation, alle nicht als „M+S“ oder „Winterreifen“ gekennzeichneten Reifen seien für winterliche Witterungsverhältnisse ungeeignet, ist jedoch nicht haltbar.

Zwar wird man davon ausgehen können, dass mit „M+S“ oder mit dem Schneeflockensymbol gekennzeichnete Reifen i. S. des § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO geeignet sind. Bei den jährlich angelegten Reifentests, die vom ADAC durchgeführt werden und bei denen Maßstab für die Wintertauglichkeit das Fahrverhalten auf Schnee und Eis ist, war jedenfalls bis Ende 2005 kein „M+S“-Reifen oder Ganzjahresreifen bekannt geworden, der mit mangelhaft bewertet wurde. Allerdings ist auch hier keine scharfe

Fortsetzung auf Seite 64

And

*...der **Peugeot 107 Filou** in der 49. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie, Kleinstwagen mit Benzinmotor. Der Kostenvergleich basiert wesentlich auf den Full Service-Leasingraten und den Treibstoffkosten.*



the winner is...

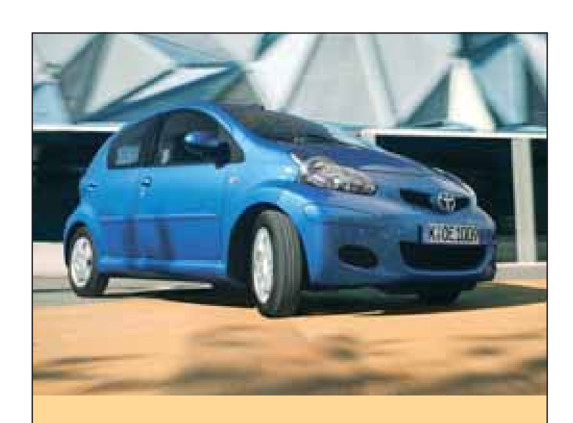
Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- *Airbag*
- *Klimaanlage*
- *Nebelscheinwerfer*
- *Radio / CD (MP3-fähig)*
- *Telefonvorbereitung mit Freisprechanlage*

Die Kleinstwagen oder „Minis", wie das KBA in Flensburg sie getauft hat, sind jetzt nicht gerade die Flotten-Klasse an sich. Dennoch stand letztens bei einem großen Toyota-Händler in Bitburg beispielsweise ein Aygo mit der Aufschrift „Sozialstation Waldrach". Es ist klar, dass gerade auch karitative Organisationen und Pflegedienste Einsatzbereiche und Anforderungsprofile vorhalten können, die mit so wenig Auto wie nötig abgedeckt werden sollen. So sind im Sinne des viel diskutierten Downgradings in diesem Kundenkreis gerade auch die „Minis" verstärkt in den Fokus gerückt.

Zudem mag es vorkommen, dass eine treue Sekretärin mit einem gut ausgestatteten Firmenwagen aus dieser Klasse für ihre Loyalität belohnt wird. Nicht selten sind es auch die Fahrzeuge des Unternehmens, die in entsprechender Bemalung zu Werbeauftritten genutzt werden. Schließlich ist denkbar, dass ein solcher in Anschaffung und Unterhalt kostengünstiger Stadtflitzer am Fuhrparkrand generell „zur besonderen Verwendung" zur Verfügung steht. Kurzum, eine gewisse Flottenrelevanz kann also auch dieser Kategorie nicht abgesprochen werden.

Mit flottenrelevanten Angeboten ist hier ein Dutzend Fahrzeughersteller vertreten, wobei das Thema „Auto so klein wie möglich und groß wie nötig" von den Konzepten her schon ganz unterschiedlich interpretiert wird. Die Bandbreite reicht vom zweisitzigen smart bis hin zu teils deutlich größeren Fahrzeugen, die schon von Haus aus nur als Fünftürer geliefert werden, wie der Fiat Panda



Sonderwertung monatl. Betriebskosten* in Euro

1.	Toyota Aygo Cool 1.0	290,12
2.	Peugeot 107 Filou	295,78
3.	Citroën C1 1.0 Style	307,75
4.	Nissan Pixo 1.0 acenta	312,61
5.	Fiat Panda 1.2 Dynamic	313,41
6.	Renault Twingo 1.2 authentique	317,10
7.	Ford Ka 1.2 Trend	323,38
8.	smart fortwo coupe pure microhybrid	337,94
9.	Fiat 500 1.2 Pop	340,04
10.	VW Fox 1.2	352,08
11.	Hyundai i10 1.1 classic	360,35
12.	Lancia Y 1.2 8v	422,23

*20.000 km p.a.



Sonderwertung Restwerte in Prozent*

1.	Fiat 500 1.2 Pop	47,50
	smart fortwo coupe pure microhybrid	47,50
3.	VW Fox 1.2	46,25
4.	Ford Ka 1.2 Trend	44,75
5.	Toyota Aygo Cool 1.0	43,25
6.	Citroën C1 1.0 Style	42,50
	Fiat Panda 1.2 Dynamic	42,50
	Peugeot 107 Filou	42,50
9.	Renault Twingo 1.2 authentique	41,75
10.	Hyundai i10 1.1 classic	41,00
11.	Nissan Pixo 1.0 acenta	39,50
12.	Lancia Y 1.2 8v	35,75

*20.000 km p.a.



Sonderwertung Durchschnittsverbrauch in L/100 km

1.	smart fortwo coupe pure microhybrid	4,2
2.	Nissan Pixo 1.0 acenta	4,4
3.	Citroën C1 1.0 Style	4,5
	Peugeot 107 Filou	4,5
	Toyota Aygo Cool 1.0	4,5
6.	Fiat Panda 1.2 Dynamic	5,0
	Hyundai i10 1.1 classic	5,0
8.	Fiat 500 1.2 Pop	5,1
	Ford Ka 1.2 Trend	5,1
10.	Lancia Y 1.2 8v	5,5
11.	Renault Twingo 1.2 authentique	5,6
12.	VW Fox 1.2	5,9

Kostenvergleich

Ein Service von Flotten management

Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Peugeot 107 Filou 1.0 3-Türer 5-Gang	Toyota Aygo Cool 1.0 3-Türer 5-Gang	Citroën C1 1.0 Style 3-Türer 5-Gang	Nissan Pixo 1.0 acenta, 5-Türer, 5-Gang	Renault Twingo 1.2 Authentique, 3-Türer, 5-Gang	VW Fox 1.2 3-Türer, 5-Gang
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)						
Schaltgetriebe 10.000 km	196,93	192,19	210,06	216,93	199,08	228,39
20.000 km	213,26	207,60	225,23	231,93	214,41	243,89
30.000 km	237,01	229,27	247,23	253,42	236,41	265,31
Automatik 10.000 km	–	–	–	–	–	–
20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
Full Service-Leasingrate mtl.						
Schaltgetriebe 10.000 km	238,16	233,42	251,29	257,25	250,39	282,45
20.000 km	295,78	290,12	307,75	312,61	317,10	352,08
30.000 km	360,76	353,02	370,98	374,42	390,41	427,56
Automatik 10.000 km	–	–	–	–	–	–
20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 10.000 km	41,23	41,23	41,23	40,32	51,31	54,06
20.000 km	82,52	82,52	82,52	80,68	102,69	108,19
30.000 km	123,75	123,75	123,75	121,00	154,00	162,25
Automatik 10.000 km	–	–	–	–	–	–
20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
Technische Daten*						
Außenmaße (LxBxH)	3.430/1.630/1.470	3.415/1.615/1.465	3.435/1.630/1.470	3.565/1.600/1.470	3.602/1.655/1.470	3.828/1.660/1.544
Motorleistung kW	50	50	50	50	43	40
Beschleunigung 0-100 km/h	13,7	14,2	13,7	14,0	15,0	17,5
Höchstgeschwindigkeit	157	157	157	155	150	148
Durchschnittsverbr. in L/100 km	4,5	4,5	4,5	4,4	5,6	5,9
Reichweite km	778	778	778	796	714	848
Max. Kofferraumvolumen in Liter	751	782	712	774	230	1.016
Zuladung kg	315	285	305	320	345	431
CO_2-Ausstoß g/km	106	106	106	103	132	139
Dichte Servicenetz	814	606	732	390	1.331	2.500
Garantiebedingungen						
Fahrzeug	2	3	2	3	2	2
Lack	3	3	3	3	3	3
Rost	12	12	12	12	12	12
Inspektionsintervalle	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	30.000 km / 2 Jahre	20.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 1 Jahr	30.000 km / 2 Jahre
Ausstattungsplus/Serie	Nebelscheinw. nicht bestellbar, Ausstattungslinie Filou, da erst hier Klimaanlage möglich	Nebelscheinw. nicht bestellbar, Ausstattungslinie Cool, da erst hier Klimaanlage möglich	Nebelscheinw. nicht bestellbar, Ausstattungslinie Style, da erst hier Klimaanlage möglich	Ausstattungslinie Acenta, da erst hier Klimaanlage möglich		
Restwert (36 Mon./20.000 km p.a.)	42,5 %	43,25 %	42,5 %	39,5 %	41,75 %	46,25 %
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	8.781,51	9.180,67	8.781,51	7.806,72	8.310,92	8.109,24

[grün] = Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar [rot] = Plätze 10 bis 12 / bzw. nicht alles lieferbar (* Herstellerangaben)

Kleinstwagen

Ein Service von Flottenmanagement – Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	*Fiat Panda* 1.2 Dynamic 5-Türer 5-Gang	*Ford Ka* 1.2 Trend 3-Türer, 5-Gang	*Fiat 500* 1.2 Pop 3-Türer, 5-Gang	*Smart fortwo coupe* pure microhybrid 2-Türer, 5-Gang	*Hyundai i10* 1.1 Classic, 5-Türer, 5-Gang	*Lancia Y* 1.2 8v, 3-Türer 5-Gang
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)						
Schaltgetriebe 10.000 km	206,63	214,69	229,50	242,64	252,90	304,27
20.000 km	221,72	229,86	246,52	260,92	268,66	321,38
30.000 km	243,23	251,45	270,94	286,25	291,06	345,72
Automatik 10.000 km	–	–	–	–	–	–
20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
Fullservice-Leasingrate mtl.						
Schaltgetriebe 10.000 km	252,45	261,42	276,23	281,12	298,72	354,67
20.000 km	313,41	323,38	340,04	337,94	360,35	422,23
30.000 km	380,73	391,70	411,19	401,75	428,56	496,97
Automatik 10.000 km	–	–	–	–	–	–
20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
Treibstoffkosten mtl.						
Schaltgetriebe 10.000 km	45,82	46,73	46,73	38,48	45,82	50,40
20.000 km	91,69	93,52	93,52	77,02	91,69	100,85
30.000 km	137,50	140,25	140,25	115,50	137,50	151,25
Automatik 10.000 km	–	–	–	–	–	–
20.000 km	–	–	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–	–	–
Technische Daten*						
Außenmaße (LxBxH)	3.588/1.589/1.540	3.620/1.639/1.413	3.546/1.627/1.488	2.695/1.559/1.565	3.565/1.595/1.540	3.810/1.704/1.530
Motorleistung kW	44	51	51	45	49	44
Beschleunigung 0-100 km/h	14,0	13,1	12,9	16,8	15,6	16,8
Höchstgeschwindigkeit	157	159	160	145	151	153
Durchschnittsverbr. in L/100 km	5,0	5,1	5,1	4,2	5,0	5,5
Reichweite km	700	784	686	786	700	855
Kofferraumvolumen/Liter	860	710	610	340	910	290
Zuladung kg	370	303	365	270	364	440
CO_2-Ausstoß g/km	119	119	119	97	119	129
Dichte Servicenetz	828	1.926	828	314	–	828
Garantiebedingungen						
Fahrzeug	2	2	2	2	3	2
Lack	3	2	3	–	2	3
Rost	8	12	8	12	12	8
Inspektionsintervalle	30.000 km	20.000 km / 1 Jahr	30.000 km	40.000 km / 2 Jahre	35.000 km	20.000 km
Ausstattungsplus/Serie					Nebelscheinwerfer nicht bestellbar	
Restwert (36 Mon./20.000 km p.a.)	42,5 %	44,75 %	47,0 %	47,0 %	41,00 %	35,75 %
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	9.050,42	8.865,55	9.495,80	8.394,96	8.394,96	9.235,29

oder der Nissan Pixo. Selbst unter den Viersitzern schwanken die Außenlängen noch zwischen rund 3,44 Meter und 3,83 Meter.

Nach Angaben des Marktforschungs-Institutes Dataforce fahren die Firmenkunden diese Autos derzeit zu 90 Prozent mit Benzin-Motoren, da sich in aller Regel die durchschnittlichen jährlichen Laufleistungen in einem Bereich bewegen, der den Einsatz von Diesel-Fahrzeugen rein wirtschaftlich betrachtet nicht rechtfertigt. Der Mehrpreis in der Anschaffung und die höhere Kfz-Steuer würden sich dann über die günstigeren Treibstoffkosten nicht amortisieren. Daher haben wir für diesen Vergleich Benziner-Versionen ausgewählt und im Gegensatz zur üblichen Laufleistungsstruktur in der Tabelle die Kosten diesmal alternativ für 10.000, 20.000 und 30.000 Kilometer pro Jahr kalkulieren lassen.

Abgesehen von den bereits äußerlich erkennbaren Unterschieden im Aufbau der Fahrzeuge, offenbarten auch die Sonderwertungen ganz unterschiedliche Stärken der einzelnen Konzepte. Punktete in den monatlichen Gesamt-Betriebskosten vornweg die entwicklungstechnische Gemeinschaftsproduktion Citroën C1/Peugeot 107/Toyota Aygo, waren bei den Restwerten Fiat 500, smart fortwo und VW Fox an der Spitze. smart und Nissan Pixo bestachen beim Verbrauch, VW Fox und Fiat Panda dafür bei den Ladedaten. Auffällig war aber schon hier, dass die entwicklungstechnische Gemeinschaftsproduktion mit Ausnahme der Zuladung immer in der oberen Hälfte des Klassements rangierte.
Unter Berücksichtigung aller, sinnvoll wertbarer Vergleichskriterien setzte sich schließlich knapp als Sieger der Peugeot 107 Filou gegen das japanische Pendant, den Toyota Aygo Cool, durch. Der Franzose überzeugte eindeutig in allen Kosten-Kriterien, darüber hinaus wartete er noch mit einem großzügiger bemessenen Inspektionsintervall und einem noch ordentlichen Restwert jenseits von 40 Prozent auf (nach 36 Monaten und 20.000 Kilometer jährlicher Laufleistung). Der Toyota befand sich im Grunde „auf Augenhöhe“, schwächelte aber gegenüber dem Peugeot mit einer um 30 Kilogramm geringeren Zuladung und einem der drei teuersten Anschaffungspreise. Er bietet aber auch gegenüber dem Franzosen eine um ein Jahr längere Garantie.
Für den Citroën C1 1.0 Style wiederum als Dritten im Bunde meldete LeasePan bei den Full Service-Leasingraten doch merklich höhere Werte als bei den anderen beiden. Einen klaren vierten Platz belegte der Nissan Pixo 1.0 acenta, der Pluspunkte bei den Treibstoffkosten, der Reichweite und den vergleichsweise großzügigen Garantiebedingungen sammelte. Im übrigen lag er als einziger mit einem Netto-Listenpreis von unter 8.000 Euro hier deutlich am günstigsten.



Sonderwertung
Max. Ladevolumen in Liter

1.	VW Fox 1.2	1.016
2.	Hyundai i10 1.1 Classic	910
3.	Fiat Panda 1.2 Dynamic	860
4.	Toyota Aygo Cool 1.0	782
5.	Nissan Pixo 1.0 acenta	774
6.	Peugeot 107 Filou	751
7.	Citroën C1 1.0 Style	712
8.	Ford Ka 1.2 Trend	710
9.	Fiat 500 1.2 Pop	610
10.	smart fortwo coupe pure microhybrid	340
11.	Lancia Y 1.2 8v	290
12.	Renault Twingo 1.2 authentique	230



Sonderwertung
Zuladung in kg

1.	Lancia Y 1.2 8v	440
2.	VW Fox 1.2	431
3.	Fiat Panda 1.2 Dynamic	370
4.	Fiat 500 1.2 Pop	365
5.	Hyundai i10 1.1 Classic	364
6.	Renault Twingo 1.2 authentique	345
7.	Nissan Pixo 1.0 acenta	320
8.	Peugeot 107 Filou	315
9.	Citroën C1 1.0 Style	305
10.	Ford Ka 1.2 Trend	303
11.	Toyota Aygo Cool 1.0	285
12.	smart fortwo coupe pure microhybrid	270

And the winner is...
...Peugeot 107 Filou



LeasePlan Full-Service-Leasing

Die LeasePlan Deutschland GmbH mit Sitz in Neuss bietet dem Kunden ein umfassendes betriebliches Fuhrparkmanagement, auch für die internationale Flotte. In der offenen Kalkulation übernimmt LeasePlan das Risiko für Instandhaltung/Instandsetzung, Sommerreifen und Restwert und schüttet Überschüsse aus diesen Bereichen vollständig an den Kunden aus. Die genannten Full Service-Raten beinhalten folgenden Dienstleistungsumfang in der Offenen Kalkulation und werden ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen:

- *Instandhaltung/Instandsetzung*
- *Sommerreifen unlimitiert*
- *ein Satz Winterreifen*
- *Kfz-Steuer*
- *GEZ-Gebühr*
- *Gebühren für zwei Tankkarten, jedoch ohne Kraftstoffkosten*

Außerdem ist der Haftungstransfer mit einer durchschnittlichen Stückzahlprämie enthalten. Dabei handelt es sich um eine Alternative zur Kaskoversicherung, die im vollen Umfang die Versicherungssteuer spart. Die Nutzung der Online-Konfiguratoren und -Kalkulatoren sowie des Online-Kostenreportings ist kostenfrei enthalten, ebenso Beratungsleistungen und Entwicklung der Car Policy. Die Kraftstoffkosten werden mit ihrem über drei Jahre kalkulierten Nettowert, also ohne Mehrwertsteuer, angesetzt.

LeasePlan Deutschland GmbH
Hellersbergstr. 10 b • 41460 Neuss
Tel.: 02131/132-200 • Fax: 02131/132-688200
marketing@leaseplan.de • www.leaseplan.de



Abgrenzung möglich, da die Kriterien, nach denen die Tests erfolgen, ihrerseits nicht normiert sind und von der – privaten – Testinstitution vorgegeben werden. In Anbetracht des in der Praxis bestehenden Konsenses dürfte dies allerdings insoweit unschädlich sein, als bei Verwendung eines Winterreifens in gutem Zustand kein Verstoß gegen § 2 Abs. 3 a StVO anzunehmen ist.

Ungeklärt durch Tests ist aber, ob auch Sommerreifen i. S. d. § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO geeignet sein können. Bisher existieren keine gesicherten Erkenntnisse darüber, dass alle Reifen ohne „M+S" Kennzeichnung winteruntauglich und damit im Sinne von § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO nicht als für winterliche Wetterverhältnisse geeignete Bereifung angesehen werden könnten. Sogenannte Sommerreifen werden nämlich von vornherein kaum auf Schnee- und Glättetauglichkeit geprüft. Bei einem großen Winterreifentest 2005 wurden lediglich zwei Sommerreifen getestet. Diese waren auf Eis noch im Bereich der „geeigneten Bereifung", auf Schnee erwiesen sie sich jedoch mit der Note „mangelhaft" als ungeeignete Bereifung. Auch in den folgenden Jahren hat sich an der Struktur der Reifentests nichts geändert; Sommerreifen werden weiterhin kaum auf Wintertauglichkeit untersucht (vgl. dazu beispielsweise die Einteilung der Reifentests in Sommerreifen- und Winterreifentest auf der Homepage des ADAC). Statistisch aussagekräftige Daten zur Eignung oder Nichteignung von Sommerreifen liegen deshalb nicht vor. Es gibt damit weder einen naturwissenschaftlichen noch einen vergleichbaren Erfahrungssatz, nach dem Sommerreifen bei winterlichen Straßenverhältnissen grundsätzlich ungeeignet sind.

Da die Eigenschaften von Winterreifen nicht gesetzlich oder technisch normiert sind, und bereits die Kriterien entsprechender Reifentests nicht verallgemeinert sind, sondern von den – privaten – Testern selbst festgelegt werden, ist es auch nicht möglich, die fehlende Eignung bei Eis und Schnee durch Abweichung von Mindestanforderungen an Winterreifen zu definieren. Es bestehen somit weder Material- oder Formvorgaben, noch bestimmte Mindestqualitäten (bestimmte Bremswege bei definierten Standardsituationen), bei deren Nichterfüllung ein Verstoß gegen § 2 Abs. 3 a StVO vorläge. In dem zur Entscheidung stehenden Fall war daher die Einholung eines Sachverständigengutachtens wegen Fehlens eines Vergleichsmaßstabes nicht möglich.

Dementsprechend hat sich im Adressatenkreis der Kraftfahrer kein eindeutiges Verständnis des Wortlauts der Norm gebildet; die gegenwärtige Regelung wird teilweise ausdrücklich als unklar oder schwammig bezeichnet.

Aber auch dem Gesichtspunkt der Auslegung lässt sich der Norminhalt des Bußgeldtatbestandes der §§ 24 StVG, 2 Abs. 3 a S. 1, 2, 49 Abs. 1 Ziff. 2 StVO nicht hinreichend bestimmen.

Die inhaltliche Neuregelung der Sätze 1 und 2 geht auf einen Beschluss der Ständigen Konferenz der Innenminister und -senatoren (IMK) vom 20./21.11.2003 in Jena zurück, wonach die IMK beschlossen hatte, „den BMI zu bitten, an den BMVBW heranzutreten, und diesen zu bitten, im Zuge der geplanten Neufassung der StVO (Projekt: „Bürgernahe und verständliche StVO") eine deutlichere Hervorhebung der bestehenden - und durch Auslegung der geltenden Vorschriften ermittelten - Verhaltenspflichten der Fahrzeugführer bei winterlichen Straßenverhältnissen zu prüfen".

Dementsprechend heißt es in der amtlichen Begründung der Neuregelung lediglich: „Insbesondere soll dem bei extremen winterlichen Straßenverhältnissen auftretenden Missstand begegnet werden, dass Kraftfahrzeuge und be-



sonders auch LKW mangels geeigneter Winterbereifung liegen bleiben und damit erhebliche Verkehrsbehinderungen verursachen. Damit solle auch die Pflicht klar gestellt werden, bei plötzlich auftretenden winterlichen Wetterverhältnissen und unzureichender Winterausrüstung auf die Teilnahme am öffentlichen Straßenverkehr zu verzichten (BR-Drs. 813/05, S. 12).

Weder der IMK-Beschluss noch die Verordnungsbegründung geben aber trotz der ursprünglichen Forderung nach einer Winterreifenpflicht eine konkrete Festlegung auf Winterreifen oder sonst näher beschriebene Reifen. Also könnte man annehmen, dass keine allgemeine Winterreifenpflicht für die Wintermonate begründet werden sollte. Dies kann nicht darin begründet sein, dass der Verordnungsgeber eine Konkretisierung vermeiden wollte, weil die Eigenschaften eines Winterreifens nicht gesetzlich oder international präzisiert sind. Denn der Begriff des Winterreifens ist immerhin in § 36 StVZO definiert; die Verwendung von Winterreifen wird in § 18 BOKraft ausdrücklich für Fahrzeuge im Personenverkehr vorgeschrieben, wobei ein Verstoß gegen die Pflicht, Winterreifen mitzuführen, gem. § 45 BOKraft ebenfalls eine Ordnungswidrigkeit darstellt. Der Normgeber hatte also in anderen Bereichen keine Bedenken, die Benutzung von Winterreifen vorzuschreiben.

Nimmt man hinzu, dass mit der Vorschrift eigentlich eine bürgernahe Regelung getroffen werden sollte, so ist nicht nachvollziehbar, warum der Begriff des Winterreifens nicht verwendet wurde, sei es in der Form einer Verwendungspflicht bei winterlichen Wetterverhältnissen, sei es in Form eines Verbots, bei winterlichen Wetterverhältnissen ohne Winterreifen zu fahren.

Selbst vor der Neuregelung der StVO ließ sich keine entsprechende Pflicht zur Anpassung der Ausrüstung aus anderen Vorschriften ableiten. So gab es weder nach der StVO, noch nach anderen Rechtsquellen eine Pflicht, bei winterlichen Verhältnissen speziell dafür geeignete Reifen zu benutzen und ansonsten auf die Teilnahme am Straßenverkehr zu verzichten. Soweit ersichtlich, verstand bis zum Inkrafttreten des § 2 Abs. 3 a StVO n.F. unter dem allgemeinen Belästigungsverbot niemand die Pflicht, Winterreifen aufzuziehen, um bei Eis und Schnee etwas schneller fahren zu können und dadurch die Beeinträchtigungen anderer durch langsames Fahren zu vermeiden. Straßenverkehrsrechtlich war es also grundsätzlich nicht verboten, auch unter winterlichen Wetterbedingungen beispielsweise mit sogenannten Sommerreifen zu fahren, solange dabei die Grundregeln nach § 1 StVO eingehalten wurden, solange also wegen der längeren Bremswege und geringeren Spurtreue entsprechend langsamer und vorsichtiger gefahren wurde.

Die Verordnungsbegründung wirft im Übrigen weitere Zweifel hinsichtlich ihrer Reichweite auf. Aus dem Wortlaut der Norm und dem Normzusammenhang des § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO ergibt sich keinerlei Einschränkung dahingehend, dass nur besondere winterliche Wetterverhältnisse zu berücksichtigen seien. Eine einschränkende Auslegung ist insoweit nicht möglich. Bei warmen Temperaturen könnte - im Hinblick auf die unterschiedliche Gummimischung und Profilierung von Sommer- und Winterreifen – ein Reifen ohne „M+S“ Kennzeichnung der geeignetere sein, so dass derjenige, der im warmen Frühjahr oder Herbst noch oder schon mit Winterreifen fährt, eine Ordnungswidrigkeit begehen könnte. Erst recht unklar ist die Situation bei niedrigen Temperaturen über dem Gefrierpunkt: ADAC-Tests haben gezeigt, dass die Bremswege von Sommer- und Winterreifen auf trockener und nasser Fahrbahn kein einheitliches Bild ergeben. Einzelne Winterrei-

+++ Rechtsprechung +++

Eine derartige Gefahrerhöhung liegt weder im dauerhaften Belassen des Fahrzeugscheins im Handschuhfach, noch in den nicht erfolgten weiteren Sicherungsmaßnamen. Auch die Kombination beider Umstände führt nicht zur Annahme einer erheblichen Gefahrerhöhung. Soweit der Kläger den Fahrzeugschein dauerhaft in einer Mappe im Handschuhfach belassen hat, handelt es sich lediglich um eine unerhebliche Gefahrerhöhung, die die Wahrscheinlichkeit des Eintritts des Versicherungsfalls oder der Vergrößerung des Schadens - wenn überhaupt - nur unwesentlich gesteigert hat.

Dies liegt hinsichtlich des Eintritts des Versicherungsfalles auf der Hand. Der Entschluss, ein Fahrzeug zu entwenden, wird in aller Regel vorab gefasst, inklusive der Überlegungen zur anschließenden Verwertung. Ob sich vielleicht ein von außen nicht sichtbarer Fahrzeugschein irgendwo im Wagen befindet, spielt dabei keine Rolle. Etwas anderes könnte allenfalls für einen offen sichtbaren Fahrzeugschein gelten, der potenzielle Täter zum Diebstahl verleiten könnte. Auch unter dem Gesichtspunkt einer erleichterten Verwertbarkeit liegt keine erhebliche Gefahrerhöhung vor. Der entgegenstehenden Auffassung des OLG Celle (VersR 2008, 204), wonach bei dauernder Aufbewahrung des Kfz-Scheins im Fahrzeug infolge der Erleichterung der Grenzüberschreitung und des Vorteils, nur noch den Kfz-Brief fälschen zu müssen, von einem Überschreiten der Erheblichkeitsgrenze des § 29 VVG a.F. auszugehen sei, vermag sich der Senat nicht anzuschließen.
OLG Oldenburg, Urteil vom 23.06.2010, Az. 5 U 153/09

Regress der Versicherung bei Unfallflucht des Versicherungsnehmers
Rechtlich nicht zu beanstanden ist, dass eine Kfz-Haftpflichtversicherung ihren Versicherungsnehmer für einen von diesem herbeigeführten Unfallschaden in Regress nimmt, wenn sich der Versicherungsnehmer nach dem Verkehrsunfall unerlaubt von der Unfallstelle entfernt hat.

Unstreitig hatte der beklagte Versicherungsnehmer die ihm durch Nr. E.1.3. AKB 2008 aufgegebene Pflicht im Schadensfall verletzt, den Unfallort nicht zu verlassen. Hierin ist eine Obliegenheitsverletzung gemäß § 28 II VVG zu sehen. Der Beklagte handelte dabei vorsätzlich, denn das Gebot, nach einem Verkehrsunfall die Unfallaufnahme durch die Polizei an Ort und Stelle abzuwarten, stellt auch bei eindeutiger Haftungslage eine „elementare, allgemeine und jedem Versicherungsnehmer und Kraftfahrer bekannte Pflicht" dar. Das Verlassen der Unfallstelle schränkt die Möglichkeit des Versicherers ein, Feststellungen zu treffen, die zur Aufklärung des Sachverhaltes oder zur Minderung des Schadens dienlich sein könnten, und stellt deshalb selbst bei eindeutiger Haftungslage ein vertragswidriges Verhalten des Versicherungsnehmers dar.
LG Düsseldorf, Urt. v. 18.06.2010 - 20 S 7/10

fen verursachen dann sogar längere Bremswege als Sommerreifen.

Für den Bürger als Normadressat von § 2 Abs. 3 a StVO ist deshalb nicht erkennbar, ob und gegebenenfalls welche Reifen bei welchen Wetterverhältnissen als ungeeignet anzusehen sind. Diese Unklarheit wäre auch vermeidbar gewesen. Denn der Verordnungsgeber hätte die mit der Neuregelung des § 2 Abs. 3 a S. 1 und 2 StVO verfolgten Ziele auch durch eine eindeutige Norm erreichen können. Ziel der Neuregelung war es, die Sicherheit und Leichtigkeit des Straßenverkehrs auch bei „extremen" winterlichen Wetterverhältnissen zu gewährleisten und für den Bürger verständliche Verhaltensanweisungen zu geben. Immerhin wäre hier die Verwendung konkreter Begriffe möglich gewesen. Die „Wetterverhältnisse" hätten auf beispielsweise auf „Wetterverhältnisse, bei denen Eis und/oder Schnee möglich sind" beschränkt werden können. Für diese Wetterverhältnisse hätte dann wie in § 18 BOKraft vorgeschrieben werden können, dass nur mit – in der Praxis allgemein für geeignet gehaltenen, siehe dazu oben - Winterreifen gefahren werden dürfe.

Wenn auf diese Weise also die Verwendung konkret bestimmter Begriffe möglich war, so ist die Verwendung eines unbestimmten Rechtsbegriffs unzulässig.

Da der Bußgeldtatbestand gemäß §§ 24 StGB, 2 Abs. 3 a S. 1, 2 , 49 Abs. 1 Ziff. 2 StVO seinem Wortlaut nach unbestimmt ist, durch andere Gesetze oder technische Vorschriften nicht konkretisiert wird, kein klares Verständnis seines Inhalts in Rechtsprechung und im Adressatenkreis besteht und da das Ziel der Regelung auch durch bestimmte Rechtsbegriffe hätte erreicht werden können, ist er wegen Verstoßes gegen Art. 103 GG ungültig.

Das OLG Oldenburg kam daher zu dem Schluss, dass dem betroffenen Autofahrer allein ein fahrlässiger Verstoß gegen das Gebot, insbesondere bei Eisglätte auf den Straßen mit den Straßen- und Wetterverhältnissen angepasster Geschwindigkeit zu fahren, zur Last zu legen sei (vgl. §§ 3 Abs. 1 S. 1, S. 2, 49 Abs. 1 Nr. 3 StVO, Bußgeldkatalog Ziff. 8.1.). Über die für diesen Verstoß festzusetzende Geldbuße konnte der Senat gemäß § 79 Abs. 6 OWiG selbst entscheiden. So wurde die Regelbuße von 50,00 Euro (Bußgeldkatalog i.d.F. bis zum 31.1.2009) festgesetzt.

Fazit

Winterreifenpflicht oder Sommerreifenverbot? Nichts genaues weiß man nicht. Die Entscheidung des OLG Oldenburg ist deshalb ausdrücklich zu begrüßen. Ein Verstoß gegen das Bestimmtheitsgebot lag angesichts der oben genannten Unklarheiten des Wortlauts und fehlender eindeutiger juristischer Auslegungsergebnisse nahe. Der Gesetzgeber hätte sein Handwerk von vornherein besser machen müssen. Das Ziel der bürgerfreundlichen und leicht verständlichen StVO-Novelle ist seinerzeit gründlich misslungen. Der Gesetz- und Verordnungsgeber ist deshalb aufgerufen, sich nunmehr Gedanken über eine konkrete Neuregelung in Bezug auf die „Bereifungsfrage" und die „Wetterverhältnisse" zu machen. Dabei muss er aber ganz eindeutig und vor allem praxistauglich regeln, welche sanktionsbewehrten Pflichten für Autofahrer begründet werden sollen. Es dürfte aber auch davon auszugehen sein, dass die Bußgeldstellen angesichts der fehlenden Möglichkeiten der Gerichte, den Wortlaut der „Winterreifenpflicht" mit Sinn zu füllen, mit mehr Bedacht an die Verhängung von Bußgeldern gehen werden. Bis es eine Neuregelung gibt, wird man aber nicht umhin kommen, jeweils im Einzelfall zu prüfen, ob ein Einspruch gegen einen Bußgeldbescheid einzulegen ist, wenn sich ein solcher auf eine nicht den Wetterverhältnissen angepasste Bereifung bezieht.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar
Kontakt: kanzlei@fischer-lohmar.de
Internet: www.fischer-lohmar.de





Reifen optimieren

Das Reifenmanagement wird in deutschen Fuhrparks noch etwas vernachlässigt: Oft ist für den Fuhrparkleiter mit dem Modul „Reifenmanagement“ im Leasingvertrag die Sache erledigt. Jedoch: Es gibt auch hier Optimierungsmöglichkeiten.

Das Optimieren fängt dabei schon bei der Auswahl des Reifentyps an: Soll es ein „normaler“ Pneu sein, oder doch lieber ein rollwiderstandsoptimierter Reifen – etwas teurer, aber eben auch günstiger im Spritverbrauch? Liegt der Focus auf reiner Kostenersparnis, oder gönnt man den Fahrern – gerade auch bei Kundenverkehr und auf der Langstrecke – doch lieber die optimierten und laufruhigeren Markenreifen? Ist das letzte Stückchen Fahrkomfort wichtig, oder doch lieber, dass man auch bei einem defekten Reifen noch bis zum Termin oder zumindest bis zur Werkstatt kommt – mit einem Runflat-Reifen? Soll vielleicht generell schon ein Reifendruckkontrollsystem – soweit verfügbar – für alle Fahrzeuge vorgeschrieben werden, wie es ja ohnehin ab 2012 sinnvoller Weise in der EU Pflicht wird?

Wenn dann der richtige Reifen gefunden ist, gehen die Entscheidungsprozesse weiter: Auf welche Felge soll oder darf der gewählte Reifen aufgezogen werden? Alu- oder Stahlfelgen sind weniger eine Frage von Fahrkomfort und Praktikabilität, als vielmehr eine Frage von Außenauftritt und Mitarbeitermotivation. Heute ist der Anschaffungspreis zwischen diesen Felgenarten aber gar nicht mehr so unterschiedlich, jedoch sind die Alufelgen empfindlicher, und Beschädigungen können den gewünschten Restwertvorteil schnell wieder aufheben. Dafür bieten inzwischen Reifendienstleister gute und preisgünstige SmartRepair-Verfahren auch für Alufelgen an.

Ebenfalls zu entscheiden ist, ob sich der Fuhrparkleiter der inzwischen überwältigenden Mehrheit derer anschließt, die im saisonalen Wechsel Sommer- und Winterreifen fahren lassen anstelle von Ganzjahresreifen oder gar nur Sommerreifen (hier ist die Quote erfreulicherweise auf rund fünf Prozent zurückgegangen). Diese Frage sollte nicht nur unter Kostengesichtspunkten, sondern auch unter dem Gesichtspunkt der Fahrersicherheit entschieden werden. Nicht zuletzt gibt es ja auch noch eine Fürsorgepflicht des Arbeitgebers – auf keinen Fall sollte ein Dienstwagen im Winter mit Sommerreifen gefahren werden.

Aber auch die Frage, ob der Fuhrparkleiter einen Reifenservice im Leasingvertrag abschließt, oder eben doch einen externen Dienstleister wählt, birgt Optimierungspotential. Denn es gibt inzwischen mehrere professionelle Dienstleister, die den Reifenservice oft günstiger und individueller anbieten können. Bei einem Kauffuhrpark stellt sich die Frage nach dem Outsourcing-Partner allemal, denn das Reifenmanagement frisst, wenn man nicht jeden Tag damit beschäftigt ist und es nur für den eigenen Fuhrpark machen muss, unnötig Zeit und mithin Geld.
Auf den folgenden Seiten in unserem Reifenspecial haben wir einige Aspekte des Reifenmanagement zusammengetragen.



Cleverness

Volkswagen Leasing erweitert ihr Reifen-Clever-Paket um Pneus des koreanischen Herstellers Hankook. Im Angebot enthalten sind der Ersatz von Sommer- und Winterreifen inklusive ein Satz Stahlfelgen für Winterreifen - einschließlich Wucht- und Montagekosten - die Übernahme der Kosten für den saisonbedingten Reifenwechsel und ein bargeldloser Bezug der Reifen bei sämtlichen deutschen Volkswagen und Audi Partnern. Kunden würden bei der Inanspruchnahme des Paketes mit einem Preisvorteil von 40 Prozent im Vergleich zur freien Reifenherstellerwahl profitieren. In limitierter Ausprägung beträgt der Vorteil 30 Prozent. Das Angebot ist auf Großkunden zugeschnitten und steht für alle Volkswagen PKW und Nutzfahrzeuge zur Verfügung. Bei einer Laufleistung von 30.000 Kilometern im Jahr wären das zum Beispiel für den Volkswagen Passat Variant 2,0 TDI mit 103 kW mit einer 205/ 55R16-Bereifung 28,29 Euro netto/ Monat, für den Volkswagen Caddy 1,9 TDI 55 kW mit einer 195/ 65R15-Bereifung 19,19 Euro netto.

Kaufanreiz

In diesem Herbst lohnt sich der Wechsel auf Winterreifen für Kunden von Pirelli. Der Hersteller belohnt Kunden bis zum 30. Oktober mit einer Prämie bis zu 40 Euro anlässlich seiner Pirelli Sicherheitskampagne „Sicherheit zahlt sich aus!", wenn diese sich für einen Satz neuer Pirelli Winterreifen entscheiden. Wer bei einem an der Kampagne teilnehmenden Reifenhändler einen Satz neuer Pirelli Winter- oder Ganzjahresreifen bis 16 Zoll kauft, erhält 20 Euro, ab 17 Zoll Durchmesser wird er mit einem Cashback von 40 Euro belohnt. Zum Erhalt der Prämie müsse der Reifenkäufer eine Teilnahmekarte ausfüllen und diese samt Rechnungskopie an Pirelli Deutschland schicken. Nach Prüfung der Unterlagen sendet der Hersteller dem Käufer einen Verrechnungsscheck mit entsprechendem Erstattungsbetrag zu. Auf der Homepage von Pirelli findet man die Liste der teilnehmenden Händler.



Vorbeugung

Mit den ersten kühlen Herbsttagen wird die Winterreifensaison eingeläutet. Autofahrer, die viel unterwegs sind, sollten spätestens jetzt in Sachen Winterbereifung reagieren. Wer jetzt handelt, bleibt vor möglichen Lieferengpässen seitens der Reifenhersteller verschont. A.T.U rechnet mit einer Winterreifenknappheit auf dem Markt. Hintergrund: Durch den langen, vergangenen Winter und die hohe Nachfrage aufgrund der zwei Millionen, durch die Abwrackprämie zugelassenen Neufahrzeuge, bestünden in der Branche Verfügbarkeitsschwierigkeiten. Durch die Abwrackprämie wurden bis ins Frühjahr 2010 erhöhte Abverkäufe von Winterreifen notiert. Dadurch mussten die Hersteller die Sommerreifenproduktion 2010 nachziehen. Demzufolge verzögere sich nun auch die Winterreifenproduktion 2010/2011, nicht zuletzt auch aufgrund vieler Reifenwerksschließungen im Zuge der jüngsten Wirtschaftskrise. Pünktliche A.T.U-Kunden profitieren zum Saisonbeginn von Sachprämien und Preisnachlässen verschiedener Hersteller. Zudem erhält der Kunde noch bis zum 12. Oktober einen 25-Euro-Gutschein für Service und Montage.

Service

Die GDHS Goodyear Dunlop Handelssysteme GmbH, baut das Mobile Marketing weiter aus. Neben der im September gelaunchten Reifen App gibt es auch eine Kfz-Service App mit allen GDHS-Partnern mit Kfz-Service. Die GDHS will damit jeden potentiellen iPhone-Kunden erreichen. Zu den App Vorteilen zählt die GDHS unter anderem eine geo-codinierte Suche mit integriertem Routenplaner, Kfz-Meisterbetriebe mit Full Service für Kfz-Technik, Reifen-Service, günstige Reifen- und Felgenangebote namhafter Hersteller, Inspektionsservice, Scheiben-Service, Smart-Repair. Wer unterwegs eine Panne hat und im App Store Kfz-Service sucht, bekomme als erstes die neue App der Goodyear Dunlop Handelssysteme angezeigt. Dem Kunden soll damit ein schneller Service angeboten werden, wenn das Fahrzeug gar nicht mehr fährt und im Zweifelsfall der nächste Partner der GDHS somit schnell zur Stelle sein kann. Der GDHS verzeichnet im gesamten Bundesgebiet über 880 Partnerbetriebe, die sich um alle Belange rund um das Fahrzeug kümmern.

Intelligenz

Continental bringt demnächst ein Reifendruckkontrollsystem auf den Markt, das in Kombination mit dem Smartphone bedienbar sein soll. Die neue Anwendung soll eine Daten-Übermittlung des korrekten Reifendrucks direkt an das Smartphone ermöglichen. Der Hersteller zielt damit auf sichereres und wirtschaftlicheres Autofahren in Zukunft ab. Via Funk soll die Fahrzeugelektronik mit dem Smartphone des Fahrers verbunden sein. Somit sei ein schneller Datenaustausch möglich. Der so genannte Continental Filling Assistant der Division Interior gibt den exakten Druck jedes Reifens am Smartphone an. So könne beim Nachfüllen von Luft auch bei ungenau messenden Luftdruckstationen der optimale Reifendruck erreicht werden. Bei korrekter Reifenfüllung ertöne optional ein kurzes Hup- und Blinksignal zur Bestätigung für den Fahrer. Ein Reifendruckinformationssystem mit entsprechender Sensorik im Reifen, und eine ab Werk im Fahrzeug integrierte Elektronik mit Funkschnittstelle seien dafür notwendige technische Voraussetzungen. Continental rechnet nach eigenen Angaben ab 2013 mit dem Serienstart der ersten entsprechenden Reifen.




Den Winter erfährt man am sichersten mit Winterreifen...

Oktober bis Ostern

Es wird wieder Zeit für den alljährlichen Wechsel von Sommer- auf Winterreifen. Die Reifenhandelsunternehmen mit ihrem Flottenservice bieten sich aus vielen Gründen dafür an. Flottenmanagement liefert eine aktuelle Übersicht.

Wir befinden uns im Jahre eins nach dem Winter, der allen gezeigt hat, dass es in ganz Deutschland noch echte Winter gibt. Wenn es in letzter Zeit auch im flachsten Flachland und in der Großstadt die Notwendigkeit für Winterreifen gab, dann in den Wintermonaten 2009/2010. Wer ohne Winterreifen womöglich auf der Straße in eine brenzlige Lage geraten ist, wird nun bestimmt einen Satz dieser speziellen Pneus besitzen. Einen entsprechenden Ansturm erlebten die Reifenhändler, die neben den Neuwagen aus der Umweltprämien-Aktion des Staates auch die bisherigen Winterreifenmuffel versorgen mussten.

Auf Nachfrage bei den in der Tabelle auf Seiten 72/73 angegebenen Flottendienstleistern erfuhren wir, dass sich beispielsweise bei Euromaster die Terminanfragen aller Kunden auf einen kleinen Zeitraum konzentrierten, was durch verlängerte Öffnungszeiten gut kompensiert werden konnte. Der hohe Bedarf an Winterreifen und auch Felgen führte bei vielen Reifenhandelsunternehmen zu knappen Lagerbeständen, weil sich auch bei den Herstellern Lieferengpässe einstellten. Unternehmen mit einer großen Mengenbevorratung wie zum Beispiel A.T.U brachte dies einen starken Zulauf von Kunden ein. Als Konsequenz aus dem Ausnahme-Winter wenden sich die Flottenverantwortlichen abermals an die Fuhrparkleiter und empfehlen eine rechtzeitige Umbereifung. Steht der Austausch von Reifen an, sollte der Dienstwagennutzer ebenfalls an eine zeitnahe Reservierung der richtigen Pneus denken. Damit kann er sicherstellen, die passenden Reifen vor Wintereinbruch am Fahrzeug zu haben. „Der letzte Winter hat in Deutschland wieder dazu geführt, Klimaveränderung zum Trotz, dass die richtige Bereifung – Winterreifen – wieder an Bedeutung gewonnen hat“, so Arndt Metzler von der First Stop Reifen Auto Service GmbH.

Neben den Vertragsautohäusern händeln vor allem namhafte Reifendienstleister den Service rund um den Reifen beim Dienstwagen. Gut angekommen in der Branche sind nach eigener Aussage die Neufusionen Servicequadrat (point S und Top Service Team) sowie Fleet Partner (Pneuhage, Reiff und Vergölst). Wolfgang Weigand von Servicequadrat: „Die wichtigsten Synergien liegen sicherlich in der Vereinheitlichung der Abwicklungen sowohl zu unseren Reifen-Service-Leistern als auch

zu unseren Kunden hin. So entsteht natürlich ein erheblicher Kosteneffekt, wenn wir beispielsweise heute nur eine Schnittstelle zur Verfügung stellen müssen. Alle zentralen Flottenkunden der point S und Top Service Team konnten in unser neues Unternehmen überführt werden. Wenn wir beachten, dass Servicequadrat direkt auf dem Höhepunkt der Krise zum Laufen kam, können wir besonders Stolz darauf sein, dass so viele Kunden uns ihr Vertrauen geschenkt haben."

Bei Fleet Partner profitieren die drei beteiligten Unternehmen vom Netzwerk sowie von der zentrale Abwicklungsplattform. „Die Entwicklung und Akzeptanz bei Bestands- und Neukunden sehen wir sehr positiv", so Thorsten Schuckenböhmer, Leiter Großverbrauchergeschäft bei der Vergölst GmbH.

Kooperation mit den Leasinggesellschaften, bundesweite Verbreitung der Niederlassungen, elektronische Rechnungsstellung, umfassende Reportings und Reifeneinlagerung sind hauptsächliche Gründe dafür, dass Fuhrparkfahrzeuge bei den Reifenhandelsunternehmen Halt machen. Auf die Frage, was den Flottenkunden bei EFR wichtig ist, antwortet Key Account Manager Andreas Kuhl: „Ein breites Angebot an Reifen und Felgen mit der optimalen Beratung als Wohlfühlfaktor sowie optimale Erreichbarkeit für die Terminabstimmung. Bei uns werden die Nutzer frühzeitig durch Anschreiben informiert, nach der Abstimmung erfolgt die Vorbereitung der Ware für eine schnelle Umsetzung. Zusätzliche „Flottenbühnen" unterstützen die zeitnahe Montage."

Modernste technische Ausstattung gehört mit zu den wesentlichen Merkmalen der auf Reifenservice spezialisierten Werkstätten. Christian Fischer, Leiter 4Fleet Group: „Hinzu kommt eine gute Ausbildung und Qualifikation der Mitarbeiter in den Betrieben. Die Anforderungen bei der Reifenmontage steigen kontinuierlich. Ebenfalls wichtig ist eine ausgeprägte Serviceorientierung. Dienstwagenfahrer haben oft wenig Zeit, da ist eine schnelle und zuverlässige Abwicklung der Schlüssel zum Erfolg."

Bernd Thorwart, Leiter Fleet Solution bei der Driver Handelssysteme GmbH, Geschäftsbereich Fleet: „Die Kunden bevorzugen heute eine vollintegrierte Lösung. Dies bedeutet einen elektronischen Freigabeprozess, Reporting sowie individuelle Betreuung und Beratung. Ein zunehmend wichtiges Instrument ist die Online-Terminvergabe, damit der Fahrer zeitunabhängig seinen Reifenwechsel planen kann."

Weitere Trends, die die Reifendienstleister beobachten, sind die Nachfrage nach „grünen Reifen" wie bei Driver Fleet und Euromaster sowie die Annahme des Angebots von Reifenpauschalen bei A.T.U. „Vor allem Kunden, die früher Full Service Leasing Verträge abgeschlossen hatten, entscheiden sich für Reifenpauschalen, nicht zuletzt aufgrund von Einsparungen, die bei gleicher Leistung und voller Transparenz realisiert werden. Bei Fleet Partner erfährt der Autoservice besonders im Fast Fit Bereich einen Anstieg, wie Thorsten Schuckenböhmer, Leiter Verbrauchergeschäft der Vergölst GmbH, mitteilt.

So hat der Fuhrparkleiter genug Instrumente und Argumente an der Hand, seine Fahrer zum saisonalen Reifenwechsel zu bewegen. Rechtzeitig darum gekümmert, kostet dies kaum Zeit, denn mindestens eine Station befindet sich garantiert in der Nähe – und wenn alles nicht hilft, bieten einige Unternehmen ja noch den Wechsel beim Kunden vor Ort an.

Schließlich geht es im Falle eines Fahrzeug-Unfalls oder -Ausfalls um Geld, wenn der Angestellte temporär nicht seiner Arbeit nachgehen kann. Das sollte sich eigentlich jeder Fahrer vor Augen führen. Auch wenn das OLG Oldenburg den Bußgeldtatbestand, der sich mit der ungeeigneten Bereifung bei winterlichen Straßenverhältnissen befasst, als verfassungswidrig beurteilt (OLG Oldenburg, Az. 2 SsRs 220/09, siehe auch die Rubrik Recht ab Seite 56 in dieser Ausgabe), ist das kein Freibrief für das ganzjährige Fahren mit Sommerreifen. Dem Dienstwagenfahrer sollte das eigene Wohlergehen und das seiner Mitmenschen auf der Straße so viel Wert sein, um in Winterbereifung zu investieren. Zweifelsohne kann das das Risiko eines Unfalls bei winterlicher Witterung vermindern und spart die ganzen Scherereien, die ein Unfall zwangsläufig mit sich bringt.

Reifenhandelsun

Anbieter mit Adresse	A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG Dr.-Kilian-Str. 11 92637 Weiden	Driver Handelssysteme GmbH Geschäftsbereich Fleet Management Höchster Strasse 48 - 60 64747 Breuberg
Stationen BRD/Europa	650	Deutschland: 450
Mindestanzahl Hebebühnen je Station	5	2
Zusätzliches Personal in Spitzenzeiten	ja	ja
Längere Öffnungszeiten in Umrüstphasen	ja	ja
Welche Reifenmarken im Angebot?	Continental, Michelin, Bridgestone, Firestone, Uniroyal, Semperit, Goodyear, Barum etc.	alle namhaften
Reifeneinlagerung?	ja, bundesweit	ja
Reifenreparatur?	ja	ja
Reifen für Transporter?	ja	ja
Autoservice, wenn ja welcher?	sämtliche Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten, Inspektionen nach Herstellervorgabe	ja, je nach Partner
Besondere Konditionen, wenn ja, ab welcher Fuhrparkgröße?	2	k. A.
Servicekarte, wenn ja, was beinhaltet sie?	sämtliche mit dem Kunden vereinbarten Leistungen	ja, kundenindividuell
Direktkommunikation mit Fahrern?	ja	ja, falls gewünscht
Frühwarnsystem Winterreifenwechsel?	nein	ja
Hol-/Bringservice?	ja	ja
Mobile Fitting?	nein	ja
EU-weite Reifen- & Mobilitätsgarantie?	ja	gemäß Hersteller
Reporting, wie ausgestaltet?	mit dem Kunden abgestimmtes Reporting	ja, kundenindividuell
Fuhrparkanalysen?	ja	ja
Besondere Dienstleistungen für Flottenbetreiber, wenn ja, welche?	Wartungspauschalen, Reifenpauschalen, Full Service Leasing, euroShell CARD als Zahlungsmittel	elektronischer Freigabeprozess
Ansprechpartner für Flottenkunden mit Kontaktdaten	Manfred Koller Tel. 0961/3065745 Mobil 0162/2705241 flotte@de.atu.eu	Bernd Thorwart bernd.thorwart@driver-fleet-solution.de

nternehmen im Flottengeschäft

EFR Einkaufsgesellschaft Freier Reifenfachhändler mbH & Co. KG Duseltalstr. 15 34131 Kassel	Euromaster GmbH Mainzer Straße 81 67657 Kaiserslautern	First Stop Reifen Auto Service GmbH Justus-von-Liebig-Straße 1 61352 Bad Homburg	4Fleet Group GmbH Xantener Str. 105 50733 Köln	Servicequadrat GmbH & Co. KG, Lagerstraße 13 64807 Dieburg	Vergölst GmbH Geschäftsbereich Fleet Partner Büttnerstr. 25 30165 Hannover
311 / 352	über 300 / über 1.600	230 / über 2.000	900 / 3.000	ca. 1.000 Stationen bundesweit, ca. 2.000 Stationen europaweit	über 700 / über 2.000
mind. 2	3 (in der Regel)	individuell unterschiedlich, mindestens drei Hebebühnen pro Station vorhanden	1	unterschiedlich, mind. 2 je nach Größe der Station	2
grundsätzlich ja, aber abhängig von Gesellschafter	ja	ja, in der Umrüstzeit zusätzliches Personal vorhanden	ja	ja	ja
ja	ja	ja, regionale Unterschiede, daher individuelle Regelungen	ja	ja	ja, nach Kundenanforderung
alle namhaften Reifenhersteller, außer BRI	alle gängigen Marken	alle gängigen Reifenmarken	alle gängigen Reifenmarken	alle relevanten Marken-Reifen sowie Eigenmarken (point S Sommer- und Winterstar, Truckstar sowie Teamstar)	alle Marken
ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja
abhängig vom Einzelgesellschafter. Keine einheitliche Regelung in ländlichen Gebieten.	Inspektionen, Hauptuntersuchung in Kooperation mit den drei TÜV-Organisationen, Ölwechsel, Autoglas, Reparaturen (z. B. Auspuff, Bremsen, Batterie und Stoßdämpfer), Klimaservice	Inspektionen, Bremsenservice, Auspuff, Stoßdämpfer, Ölwechsel, Achsvermessung, HU/AU, Gasumbau	Dienstleistungsangebot, Inspektion, Autoglas, Autoservice, Smartrepair	ja, Bremsen, Stoßdämpfer, Auspuff, Inspektionen, Glas, AU/HU	Auspuff, Bremsen, Stoßdämpfer, Klima, Inspektionen, Scheibe etc.
grundsätzlich werden Flottenbetreiber umfassend betreut. Die konditionelle Gestaltung ist nur ein Teil des gängigen Gesamtangebots.	ja, ab 5	Sonderkonditionen unabhängig von der Fuhrparkgröße	individuell	ja, individuell ab 100 Fahrzeugen	ja, Fuhrparkgröße nicht festgelegt
bei IFS Kunden alle relevanten Fahrzeugdaten zur einwandfreien Legitimation	ja, Nachweis für vereinbarte Konditionen/Zahlungsmodalitäten	ja, diverse Autoserviceleistungen, u.a. HU/AU, Inspektionen, kostenloser Sicherheitscheck	abhängig vom Kundenwunsch	ja, Kaufberechtigung bei über 1.000 Servicestationen in unserer Organisation	ja, dient zur Kundenidentifikation
www.efr-online.de	ja, in Absprache mit Kunden / Fuhrparkmanagern	Direktansprache durch die Stationen, über Email, Telefon, Direct Mailing	nein	ja, direkt durch unsere Servicepartner vor Ort	ja, über Betriebe und CallCenter
durch unsere Gesellschafter vor Ort wird der Flottenkunde frühzeitig informiert, und es werden spezielle Angebote gemacht	teilweise (in Abstimmung mit Kunden / Fuhrparkmanagern)	Direktansprache durch die Stationen, über Email, Telefon, Direct Mailing	nein	ja	ja
je nach Region ja	ja	ja, auf Anfrage	ja	ja	ja
einzelne Gesellschafter ja	in Absprache	auf Anfrage	ja	ja	ja
nur über Reifenindustrie	ja	auf Anfrage	nein	ja	ja
durch unser Reifenmanagement im Rahmen der IFS ja, mit Wunschdaten, wie Restprofiltiefen, Einlagerungsdaten usw.	Umsatz / Absatz von Reifen und Dienstleistungen sowie Share of Account der Reifenmarken	nach Kundenwunsch	ja / kundenindividuell	ja, individuell nach Kundenwunsch	Sämtliche Standardreportings
nur regional vor Ort	ja	ja	ja	ja	ja
momentan alle elektronischen Abrechnungstools. In Kürze neue.	z.B. UVV-Prüfung, elektronischer Führerscheincheck, KM-Verträge für kleine und mittlere Fuhrparks	Einlagerungsreporting, individuelle Kundenbetreuung	Alufelgenprogramm/-konfigurator, Räder, Reifen- und Autoservice, mobile Reifenmontage, persönliche Ansprechpartner im Außen- und Innendienst, systemseitige Fixierung und Umsetzung der Kundenvorgaben, bundesweit gültige Rahmenvereinbarungen für Reifen und Dienstleistungen, zentrale Hotline zur Service-Partner-Ortung, Adressverzeichnis aller Partner, einfache, bargeldlose Abwicklung vor Ort, bundesweite Zentralfakturierung, Online-Abrechnungssystem	ja, unterschiedlich auf die jeweiligen Bedürfnisse der einzelnen Flotte zugeschnitten	Onlineterminvergabe, Kundenhotline, UVV-Prüfung Smart Repair, Ersatzwagen, Plattformmanagement, fahrzeugspezfische Freigaben
Andreas Kuhl Mobil 0160/90760409 andreas.kuhl@efr-online.de	Michael Bogateck Mobil 0172/9711855 Tel. 06039/937537177 michael.bogateck @euromaster.com	Arnd Metzler Tel. 06172 / 408 119 Fax 06172 / 408 125 arnd.metzler@bridgestone.eu	Christian Fischer Tel. 0221/97 666-700 Fax 0221/97666-515 office@4fleet.de www.4fleet.de	Wolfgang Weigand, Mobil 0162/2663946 wolfgang.weigand@ servicequadrat.de	Vergölst GmbH Thorsten Schuckenböhmer, Volker Eitel, Bernd Weishaupt Tel. 0511/938-20555 Fax 0511/938-20544 hotlinefleetpartner@vergoelst.de www.fleetpartner.de

Läuft alles ru



Beim Reifenmanagement im Fuhrpark sollte sich der Fuhrparkleiter regelmäßig mit der Notwendigkeit bestimmter Aspekte rund um die Räder befassen. Wir geben Entscheidungshilfen.

Reifen sind nicht nur schnödes Gummi, das dürfte jedem Autofahrer bewusst sein. Für den Fuhrparkmanager bedeuten sie eine Menge Arbeit und Entscheidungen. Dabei kann man die Management-Aspekte einmal Fuhrpark-übergeordnet und dann noch einmal Dienstwagenbezogen betrachten.

Im Leasing oder nicht?

Generell muss entschieden werden, ob das Reifenmanagement in das Full Service-Leasing integriert wird. Die Vorteile bestehen beispielsweise darin, dass das Unternehmen von den Großmengenrabatten der Leasinggesellschaften profitieren kann, dass die Aufwendungen bargeldlos über die Servicecard abgerechnet werden, dass die Reifenwechsel idealerweise über die bundesweit verbreiteten Reifenhandelsgesellschaften organisiert und abgewickelt werden und keine zusätzlichen Rechnungen anfallen.

Offene oder geschlossene Rate?

Wenn der Reifenservice also in der Leasingrate eingeschlossen ist, besteht die Wahl zwischen einer offenen oder einer geschlossenen Abrechnung. Bei der offenen Abrechnung zahlt der Leasingnehmer die Differenz zwischen den tatsächlichen Kosten und den gemäß Laufleistung und Laufzeit vereinbarten Abschlagszahlungen. Das heißt, verbraucht der Fahrer mehr Reifen als angenommen oder wählt er teurere Varianten, dann gehen die Mehrkosten zu Lasten des Leasingnehmers. Fallen jedoch geringere Kosten an, winkt eine Rückzahlung. Bei der geschlossenen Rate trägt der Leasinggeber das Risiko von Mehrkosten, aber auch die Chance, Geld einzusparen.

Reifenrate

In der Reifenrate wird festgelegt, wie viele Sätze Ganzjahres- oder Sommerreifen und wahlweise Winterreifen inklusive Wechsel und Wuchten während der Laufzeit anfallen. Ebenso können Vorgaben wie eine Auswahl von drei Premiumfabrikaten gemacht werden. Es ist sehr ratsam, einen finanziellen Rahmen zu fixieren, in dem sich der Dienstwagennutzer bewegen darf, wenn er neue Reifen benötigt. Bei vielen Reifenhandelsunternehmen lassen sich diese Einschränkungen, die auch für Reifengrößen gelten können, hinterlegen. Apropos Größen: Bereits in der Dienstwagenordnung sollte bestimmt werden, welche Reifen und Felgen für welche Dienstwagengruppen erlaubt sind, beziehungsweise welche nicht. Schließlich ist der Dienstwagen so etwas wie die Visitenkarte des Unternehmens, der zumindest neutral sein oder einen positiven Eindruck hinterlassen sollte. Alufelgen werden übrigens oftmals in günstigen Kompletträderpaketen angeboten, so dass sie kaum teurer sind, als Reifen mit Stahlfelgen und Radkappen (plus Ersatzradkappen im Laufe der Zeit). Zudem erhöhen Alufelgen den Restwert.

nd?



Reifenservice muss sein, das macht der Dienstwagennutzer in der Regel nicht selbst (li.)

Bargeldloser Service mit vertraglich festgelegtem Reifenersatz (re.)

Des Weiteren kann über die Reifenrate eine Einlagerung der Pneus, Reifenwäsche, Befüllung mit Reifengas oder andere Dienstleistungen vereinbart werden.

In- oder Outsourcing?

Fällt die Entscheidung gegen das Full Service-Leasing beziehungsweise handelt es sich um einen Kauffuhrpark, muss der Fuhrparkleiter überlegen, ob es komplett inhouse erledigt wird, beziehungsweise mit dem örtlichen Reifenhändler, der Vertragswerkstatt oder ob eine der deutschlandweit operierenden Reifenhandelsunternehmen ein komfortables Management aus einer Hand liefern darf. Hier spielt es natürlich eine Rolle, wie groß der Fuhrpark ist, wo sein Einsatzgebiet liegt, welchen Reifenbedarf die Flotte hat und ob auch Autoservice durchgeführt werden soll. Einer der Flottenmanagement-Redaktionsbeiräte gab folgende Gründe für den Wechsel weg vom Reifenmanagement im Full Service-Leasing zu einem Reifendienstleister an: Einsparungen, bessere organisatorische Abwicklung und kostengünstige Winterkompletträder, mehr Transparenz, Einschränkungen bei der Reifenbeschaffung inklusive Freigabeprozedere über Partner möglich.

Reifenpauschalen

Auch ohne Leasingunternehmen im Rücken kann der Fuhrparkmanager mittlerweile auf Reifenraten zurückgreifen. A.T.U. bietet eine



Alu oder Stahl – eine Kosten- oder Imagefrage?

monatliche Reifen- und Räderpauschale an, die je Fahrzeug definiert wird. Zum Vertragsende werden Einnahmen und Ausgaben in Relation gesetzt und entsprechend verrechnet. Der Fuhrparkleiter kann gezielt Einfluss auf die Kosten nehmen, indem er die Reifenwahl einschränkt, Geschwindigkeitsindizes sowie Auflagen zu den Dienstleistungen bestimmt. Zusätzlich erhält er die volle Kostentransparenz, wie Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet bei A.T.U., versichert. Im oben genannten Fuhrpark des erwähnten Beiratsmitglieds überlegt man übrigens mittlerweile, nach anfänglicher IST-Kostenabrechnung mit den damit verbundenen Kostenschwankungen, zur besseren Planung eine Flatrate einzuführen, welche aber nicht identisch mit der Leasingpauschale ist.

Weitere Entscheidungen, die von uns befragte Fuhrparkentscheider im Reifenmanagement inhouse zu treffen haben: ab welcher Mindestprofiltiefe sollten Reifen ersetzt werden? Funktioniert es, nur eine Reifenmarke vorzugeben?

Saisonaler Wechsel?

Dass der saisonale Wechsel von Sommer- auf Winterreifen und umgekehrt oder zumindest die Wahl von Ganzjahresreifen mit dem Schneeflockensymbol für Dienstwagenfahrer unerlässlich sein sollte, haben wir oft genug erwähnt. Letztlich hat der letzte Winter auch die Notwendigkeit aufgezeigt. Aber ebenfalls die Statistik zeigt: Die Umrüstquote steigt, wie eine Umfrage der Goodyear Dunlop Tires Germany bestätigt. Hatten im Winter 2008/2009 noch 83 Prozent der Fahrer auf Winterreifen umgerüstet (8 Prozent fuhren mit Ganzjahresreifen, 9 Prozent mit Sommerreifen), so lag die Quote im vergangenen Winter bei 87 Prozent (stabile 8 Prozent für Ganzjahresreifen, nur noch 5 Prozent für Sommerreifen). Die Dienstwagenfahrer gehören sowieso nicht zu den Wechselmuffeln, wie uns Walter Krause von der EFR verriet. „Das Schneechaos im Februar 2010 hat in der Masse die Privatkunden erwischt." Wenn schon nicht gewechselt wird, weil Ganzjahresreifen zum Zuge kommen, dann aus dem Grund, dass die Witterungseinschränkungen im Einsatzgebiet nicht so drastisch ausfallen und dass somit der Wechselaufwand auf ein Minimum reduziert wird.

Dienstwagenspezifische Tipps

Steht für den Dienstwagennutzer ein neues Fahrzeug an, sollte die Organisation rund um die Räder schon anfangen. Bereits bei der Fahrzeugbestellung lässt sich festlegen, ob das Fahrzeug, wenn es im Herbst ausgeliefert wird, auf Winterreifen kommt. Die Nutzer selber sollten sensibilisiert werden, Spritsparreifen einzusetzen. Wie der Selbsttest in Flottenmanagement 5/2009 (S. 56) gezeigt hat, ergibt sich tatsächlich eine nicht zu vernachlässigende Ersparnis von 0,33 Liter auf 100 km, vor allem auf die Jahreslaufleistung gerechnet. Werden die Reifen selbst gekauft, können die übrigen Saisonreifensätze beim Fahrzeugwechsel weitergenutzt werden, wenn sie noch nicht so viele Kilometer im Einsatz waren. Übrigens: Steht die Fahrzeugrückgabe oder der Verkauf an und verunstalten Kratzer und Dellen die sonst schmucken Alufelgen, gibt es auch seriöse Anbieter von SmartRepair für Felgen.

Letztlich kann der Fuhrparkmanager nur mittels eigener Ausschreibungen und Verhandlungen mit Reifendienstleistern und Leasinggesellschaften Aufschluss erhalten, wessen Angebot für ihn das preiswerteste ist. Nicht nur die Transparenz über die Reifenpreise, auch der Verwaltungsaufwand sollte bedacht werden. Alle Verträge lassen sich schließlich ändern oder beenden, Erfahrungen werden gesammelt, und die gegebenen Umstände machen sowieso öfter neue Handlungsweisen erforderlich.

Checkliste:

Entscheidungen im Reifenmanagement

- ✓ Reifenmanagement im Full Service Leasing?
- ✓ Reifenmanagement inhouse oder outgesourct mit Reifenhandelskette?
- ✓ Offene Servicerate? Geschlossene Servicerate?
- ✓ Welche Reportings?
- ✓ Sommer-/Winterreifen?
- ✓ Ganzjahresreifen?
- ✓ Run Flat-Reifen?
- ✓ Vorgabe eines Preisrahmens bei der Reifenwahl?
- ✓ Vorgabe von Spritsparreifen?
- ✓ Vorgabe der erlaubten Reifengrößen?
- ✓ Stahlfelgen (mit Radkapppen) oder Alufelgen?

Welche Dienstleistungen soll der Händler erfüllen können:

- ✓ Bundesweite Niederlassungen?
- ✓ 24-Stunden-Dienst? Pannendienst?
- ✓ Mobile Fitting?
- ✓ Hol-/Bringdienst?
- ✓ Reifeneinlagerung beim/ über den Händler?
- ✓ Fahrzeugcheck/ Autoservice?
- ✓ Online-Terminierung?
- ✓ Saisonale Reifenwechselorganisation?
- ✓ Erweiterte Öffnungszeiten?

Reifenrate im Full Service Leasing (u.)





Markenfetisch?

Natürlich spielen Kosten im Fuhrpark eine wichtige Rolle. Insbesondere beim Reifen stellt sich die Frage, ob man sich für ein Markenprodukt oder für B- beziehungsweise C-Brands entscheidet.

Meist hemmt der Oktober und der damit eingeläutete Herbstbeginn nicht nur die Laune der Menschen. Auch der Kostendruck aufgrund des bevorstehenden Reifenwechsels im Fuhrpark trübt das heitere Geschäftsbefinden eines jeden Fuhrparkverantwortlichen, der jetzt abwägen muss.
Premiumreifen sind nicht nur qualitativ, sie zeichnen sich auch durch ihre Preise aus. Entgegengesetzt einem Gebrauchtwagen haben Reifen auch keinen Restwert und sind ab 40.000 Kilometern Laufleistung nicht nur gebraucht, sondern auch verbraucht. Zudem sind Premiumfabrikate in den bekannten Reifentests unschlagbar und zeichnen sich vehement durch ihre Qualität und das hochwertige Material aus. Im Gesamtergebnis schneiden sie in punkto Geräuschentwicklung, Rollwiderstand, Laufleistung, Bremsweg (speziell bei Nässe und Winterverhältnissen), Kurvenhaftung etc. besser ab. Abzuwägen ist auch, dass nicht jeder Dienstwagennutzer, insbesondere derjenige der überwiegend im Stadtverkehr unterwegs ist, die nonplusultra Reifen schlechthin haben muss.

Entscheidend für die Wirtschaftlichkeit im Fuhrpark ist vor allem die Laufleistung eines Reifens und genau diese ist bei Premiummodellen häufig höher als bei den ‚No-Name-Produkten'. Dieser Aspekt begründet nicht zuletzt auch den Preisaufschlag. Mehr Grip bei sportlichen Reifen bedeutet zugleich einen höheren Grip und damit mehr Abrieb, weil der Reifen eben weicher ist. Spürbar ist dies bei den sportlichen Premiumvarianten ebenfalls im Preis. Ist ein Fuhrpark mit Premiumfahrzeugen ausgestattet, sind diese automatisch auch auf Premiumreifen unterwegs. Sparsamkeit am Reifen bei Premiumfahrzeugen ist ein Widerspruch in sich selbst und macht hier demnach keinen Sinn. Bei Servicefahrzeugen sieht es etwas anders aus: Im Mittelpunkt steht hier die wirtschaftliche Lösung in den Gesamtkosten und der Fuhrparkbetreiber muss entsprechend abwägen. Eine mögliche Alternative wären durchaus No-Name-Varianten. Sicher ist hier das zu beachtende Hauptkriterium die Laufleistung.

Der Grund für die höheren Preise bei Markenherstellern ist deren finanziell aufwendige Investition in die Entwicklung neuer Produkte, von welcher aber zweifelsohne der Kunde profitiert. Ungewiss ist bei No-Name-Fabrikaten insbesondere deren Sicherheitsgarantie auf Extrem-Bedingungen wie Schnee und Eis. Schaut man sich vergangene Tests vom ADAC und anderen an, scheitern Billigvarianten insbesondere an extremen Wetterbedingungen. Ein weiteres wichtiges Qualitätsmerkmal ist die Materialzusammensetzung der Reifen: Enthält ein Reifen neben Schwefel und Kohlenstoff auch Silica ist er fester und haftet besser auf der Fahrbahn. Wer in der Materialmischung spart, verliert meistens wichtige Punkte bei der Sicherheitsgarantie seines Reifens.

Bei Nutzfahrzeugen sollten keine Kompromisse gemacht werden. Denn hier hat ein geplatzter, qualitativ schlechter Reifen fatalere Folgen, als sie beim PKW zu erwarten sind. Hohes Tempo, hohes Ladegewicht und auch fehlende Sicherheitseinrichtungen bringen den Fahrer und unbeteiligte Dritte in unnötige Gefahr. Am Reifen sollte man hier jedenfalls nicht sparen.
Man geht in der Regel nicht davon aus, dass Dienstwagenfahrer von der Unvernunft geprägt sind und die Straße absichtlich mit einer Rennstrecke verwechseln. Fahrzeuge und Reifen werden demnach selten an ihre Grenzen gebracht. Beim Reifenkauf ist es eine hohe Kunst zwischen Nutzen und Kosten abzuwägen, und je nach Fahrzeugflottenstruktur kann der Fuhrparkverantwortliche entsprechend handeln und zwischen der richtigen, günstigen oder alternativen Reifenwahl entscheiden. Wichtig ist, dass er seinen Fuhrpark, sein Budget und im besten Fall seine Fahrer gut einschätzen kann. No-Name-Reifenmarken sind eine Alternative, wenn diese zum entsprechenden und individuellen Nutzen im Fuhrpark angemessen passen.

Die neueste Generation rollwiderstandsoptimierter Reifen bietet einen guten Kompromiss, der im Trend liegt

Reifen sind für bis zu 20 Prozent des Spritverbrauchs verantwortlich. Bei ihrer Produktion werden circa 30 Prozent an sogenannten Verstärkerfüllstoffen in die Lauffläche eingearbeitet. Erst ihr Zusammenspiel definiert wichtige Eigenschaften wie Abriebfestigkeit, Haftung und Reißfestigkeit. Gegenwärtig versuchen die Reifenhersteller zunehmend, mit neuen Gummimischungen und optimierten Profilen auch den Rollwiderstand zu verringern. Je weniger sich ein Reifen verformt, desto geringer sind die Energieverluste. Grundsätzlich tragen eine steifere Karkasse und eine spezielle Laufflächenmischung dazu bei, dass ein Reifen „runder“ läuft, er verformt sich dann weniger. Und in aller Regel verursachen stabile, härtere Reifen geringere Spritverbräuche und CO_2-Emissionen.



Sicher, sparsamer, stiller

Dahinter steckt Physik. Der Rollwiderstand ist das Ergebnis der Verformungsarbeit des elastischen Reifens, der nur einen Teil der Verformungsenergie zurückfedert, der Rest wird in Wärme umgesetzt. Diese sogenannten Hysteres-Verluste sind einerseits unerwünscht, weil Energie nutzlos an die Umgebung abgegeben wird. Andererseits aber ist die Fähigkeit, Energie aufzunehmen, unverzichtbar, um beim Auftreten von Längs- und Querkräften die Haftung auf der Fahrbahnoberfläche zu sichern. Es gilt also, ähnlich wie beim Luftdruck, einen Kompromiss zu finden, wobei der Konstruktion der Lauffläche eine ähnlich große Bedeutung zukommt wie der Wahl der optimalen Gummimischung.



Das Angebot von Hankook für leistungsstarke und schnelle Fahrzeuge: ***Hankook Ventus S1 evo***



Der Kraftstoffsparer von Continental für die Kompaktklasse: ***ContiEcoContact 3***

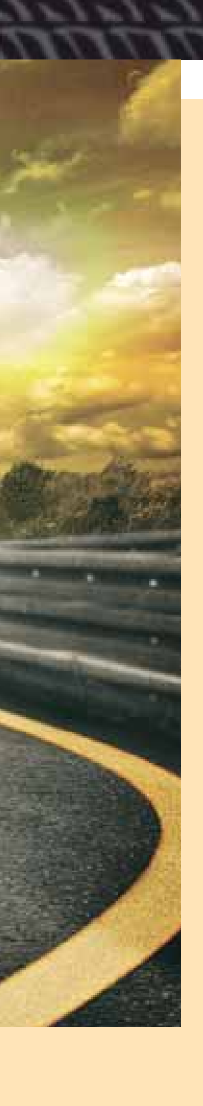


Ein Jahr nach seiner Markteinführung auf bereits 18 Modellen in der Erstausrüstung montiert: ***Goodyear Efficient Grip***

Die Kenngröße des Rollwiderstandes ist als abstrakter Wert der sogennante CR-Wert, leicht abrollende Reifen kommen danach etwa auf 0,9, weniger gute auf etwa 1,1. Das verdeutlicht einerseits zwar das bestehende Entwicklungspotenzial, ändert aber andererseits nichts daran, dass ein gewisser Zielkonflikt auch bleibt. So verweist beispielsweise Dr. Burkhard Wies, Leiter der Pkw-Reifenentwicklung bei der Continenal AG, darauf, dass niedriger Rollwiderstand zunächst einmal optimaler Haftung bei Nässe diametral gegenüber stehe. Kürzeste Bremswege bei Nässe erzielten nach wie vor Reifen, die nicht speziell auf niedrigen Rollwiderstand gezüchtet seien. Auch der ADAC betont als Quintessenz etlicher Tests, die Entwicklung müsse wesentlich die Balance zwischen Rollwiderstand und Nass-Grip verfolgen, einen Reifen nur bezüglich des Rollwiderstands zu optimieren, sei nachteilig. Die aktuelle Generation von Marken-Leichtlaufreifen erfülle diese Anforderung aber weitestgehend, der Käufer müsse sich nicht mehr zwischen den Eigenschaften Sparsamkeit oder Sicherheit entscheiden. Bei Billigprodukten hingegen könne sich der Bremsweg bei schlechten Wetterbedingungen aber durchaus fast verdoppeln.

Die Angaben seitens der Reifen-Experten zur Spritersparnis durch rollwiderstandsarme Reifen schwanken gegenwärtig zwischen etwa fünf und acht Prozent. Wo deutlicher spezifiziert wird, wird die Ersparnis im Stadtverkehr bei gleichbleibender und mäßiger Geschwindigkeit zwischen vier bis acht Prozent und für Autobahnfahrten zwischen drei und fünf Prozent angesiedelt. Die gegenwärtige Faustformel lautet: Pro zehn Prozent, die der Rollwiderstandsbeiwert gesenkt werden kann – und möglich sind schon bis zu 30 Prozent –, sinkt der Kaftstoffverbrauch um 1,6 Prozent.

Wie auch immer, fest steht, dass beispielsweise die Entwicklung des 3 Liter-Autos, die Verbrauchs-Optimierungen bei den „e“-Versionen von Audi, den Blue Motion-Modellen von Volkswagen oder den BMW-Baureihen 1er und 5er ohne Leichtlaufreifen nicht in dem Maße möglich gewesen wären. Und unabhängig von der Treibstoff-Ersparnis sorgt ein geringerer Rollwiderstand auch noch für eine geringere Geräuschentwicklung, was sich vor allem bei schnellen Autobahn-Fahrten bemerkbar macht, wo ansonsten die Geräusche von Motor und Fahrtwind sehr bald von den Laufgeräuschen der Reifen übertönt werden.
Nach dem Willen der EU-Komission sollen ab 2012 sukzessive feste Grenzwerte für Nassgriff, Geräuschentwicklung und Rollwiderstand eingeführt werden. Zudem wird eine automatische Luftdruckkontrolle vorgeschrieben werden. Pkw-Reifen dürften nach dem Komissions-Vorschlag ab 2014 nur noch einen Rollwiderstandsbeiwert von höchstens 12 Kilogramm pro Tonne aufweisen, ab 2016 von 10,5 kg/t. Die meisten aktuellen Sommerreifen liegen aber schon heute in diesem Bereich.



Beispiele rollwiderstandsoptimierter Reifen

Fabrikat/Typ	Dimensionen
ContiPremiumContact 2	Serie 50: 195/50 R 15; Serie 55: 185/55 R 14 – 235/55 R 18; Serie 60: 175/60 R 14 – 235/60 R 17; Serie 65: 165/65 R 14 – 215/65 R 16; Serie 70: 155/70 R 14 + 175/70 R 14
ContiEcoContact 3	Serie 55: 175/55 R 15; Serie 60: 165/60 R 14 – 175/60 R 15; Serie 65: 165/65 R 13 – 195/65 R 15; Serie 70: 145/70 R 13 – 185/70 R 14; Serie 80: 145/80 R 13 – 175/80 R 14
ContiSportContact 3	Serie 35: 215/35 R 17 – 255/35 ZR 21; Serie 40: 195/40 R 17 – 265/40 R 20; Serie 45: 195/45 R 16 – 255/45 ZR 19; Serie 50: 205/50 R 17 – 245/50 R 18; Serie 55: 205/55 ZR 17 – 255/55 R 18
Goodyear Efficient Grip	185/65 R 15 – 255/35 R 18
Hankook Ventus S1 evo	45 Serie: 205/45 R 16 – 275/45 R 19; 40 Serie: 195/40 R 16 – 275/40 R 18; 35 Serie: 215/35 R 16 – 285/35 R 19; 30 Serie: 225/30 R 20 – 285/30 R 20; 25 Serie: 265/25 R 20 – 305/25 R 20
Hankook Optimo 4 S	145/80 R 13 – 235/45 R 17
Pirelli Cinturato P6	145/65 R 15 – 195/50 R 15
Pirelli Cinturato P7	205/60 R 16 – 245/40 R 18
Vredestein HI-TRAC	165/60 R 14 – 205/60 R 16
Vredestein Ultrac Cento	205/55 R 16 – 225/50 R 17



Jetzt wird´s Zeit!

Alle Winter wieder überraschen spätestens ab November glatte Straßen und plötzlicher Schneefall die Mehrheit der Autofahrer. Wer im Winter mit einer sicheren Flotte unterwegs sein will, sollte diese deshalb frühzeitig mit Winterreifen aufrüsten.

Continental Winter Contact TS 830 P



Pirelli SnowControl Serie II



Um möglichst unfallfrei durch die kalte Jahreszeit zu kommen, sollte man im Fuhrpark zum einen nicht auf Winterreifen verzichten und zum anderen mit der Montage der Reifen nicht zu lange warten. Zwar gibt es hierzulande (noch) keine Winterreifenpflicht, aber dennoch besteht seit dem 1. Mai 2006 laut der StVO eine so genannte Pflicht zur geeigneten Bereifung. Kraftfahrzeuge müssen demnach in ihrer Ausrüstung an die Wetterverhältnisse angepasst sein. Verursacht man mit Sommerreifen eine Verkehrsbehinderung bei Eis und Schnee, muss man mit einem Bußgeld und einem Punkt im Verkehrszentralregister rechnen. Als Unfallverursacher muss man sogar mit grober Fahrlässigkeit als Vorwurf rechnen – die Folge: Konsequenzen beim Kasko-Versicherungsschutz.

Damit es im Fuhrparkgeschäft nicht dazu kommt, stellen wir an dieser Stelle aktuelle Winterreifenmodelle der Hersteller vor. Ein angepasster Reifen im Winter gewährt durch seine spezielle Gummimischung bei niedrigen Temperaturen und winterlichen Straßenverhältnissen eine ausreichende Elastizität, um eine notwendige Kraftübertragung und Verzahnung durch zusätzliche Lamellen zum Untergrund zu erreichen. Die Kennzeichnung von Winterreifen M+S (englisch: Mud and Snow; deutsch: Matsch und Schnee) sowie das Schneeflockensymbol sind allerdings auch auf Ganzjahresreifen, wie beispielsweise dem Modell Optimo 4S von Hankook oder dem Vector 4Seasons von Goodyear, zu finden. Diese so genannten Allwetterreifen ersparen die Kosten des Reifenwechsels für bis zu zwei Jahre. Allerdings sind Ganzjahresreifen nur in bestimmten Regionen – meist in schneearmen Gebieten – sinnvoll. Ganzjahresreifen sind demnach Kompromissreifen, die lediglich in den Eigenschaften Bremsweg und Kurvenhaftung gegenüber den Winterreifen leichte Nachteile haben aber dennoch als angepasste Bereifung vom Gesetzgeber akzeptiert sind.

Der neue WinterContact TS 830P von Continental für die Geschwindigkeitsindizien H/V/W mit einem Felgendurchmesser von 16 bis 18 Zoll und einer Reifenbreite 205 bis 245 ist ein Reifen der Premiumklasse. Er wurde speziell für eine Zusammenarbeit mit Fahrassistenzsystemen wie ESP konzipiert. Durch eine hohe Anzahl von Blöcken und Lamellen hat der Reifen eine hohe Griffkante und erzielt damit nach Herstellerangaben eine bessere Fräswirkung im Schnee. Zur Direktübertragung der Fahrwerkeingriffe des ESP wurde der Reifen mit einer Null-Grad-Sinuslamellierung ausgelegt. Dadurch sollen sogar Querkräfte weitergegeben werden können, so dass selbst bei Fahrzeugen ohne ESP Lenk- und Bremsmanöver direkt umgesetzt werden. Sein asymmetrisches Reifenprofil soll für besseres Handling auf nasser und trockener Fahrbahn sowie bei typischen Winterfahrbahnverhältnissen sorgen.

Aus dem Hause Pirelli kommt der SnowControl II, der speziell für die Anforderungen des europäischen Marktes konzipiert wurde und für Fahrzeugtypen vom reinen Stadtauto bis hin zum sportlichen Mittelklassewagen geeignet sein soll. Laut Hersteller garantiert der Reifen eine hohe Sicherheitsstufe und bietet auf nasser sowie glatter Fahrbahn hohen Fahrkomfort. Durch die Gummimischung des Snow Control II – in der TDC-Technologie hergestellt – verringert sich das Risiko der Verhärtung bei sehr niedrigen Temperaturen ganz im Sinne einer gesteigerten Fahrsicherheit. Die Kennzeichnung Ecoimpact soll den Pirelli Snow Control II als umweltfreundlichen Reifen auszeichnen, der verringerte Rollwiderstand soll Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emissionen reduzieren. Zusätzlich ist er mit einem Abriebindikator ausgestattet und in den Reifengrößen 14-16 Zoll in der Geschwindigkeitsklasse T erhältlich. Außerdem steht die Größe 195/65 R 15 zur Verfügung.

Dunlop Sp Winter Sport 3D



Der Dunlop SP Winter Sport 3D mit drei unterschiedlichen Lamellen, ist für gutes Handling bei Nässe oder auf winterlicher Fahrbahn konzipiert. Auf Eis und Schnee öffnen sich die so genannten 3D-Lamellen. Selbstabstützend ermöglichen sie nach Herstellerangaben festen Grip bei typischen herbst- und winterlichen Fahrbahneigenschaften. Auf trockener Fahrbahn schließen sie sich wiederum zum Zweck von mehr Stabilität bei hohen Geschwindigkeiten. Durch sein laufrichtungsgebundenes Profildesign ermöglicht der SP Winter Sport 3D bei Nässe eine schnelle und wirbelfreie Wasserableitung. Durch den geringeren Anteil aromatischer Öle im Material, ohne dass Leistung und Grip negativ beeinflusst werden, soll er umweltfreundlicher sein. Er ist in den Geschwindigkeitsklassen H/T/V und den Reifengrößen 16 bis 19 Zoll erhältlich.



Goodyear Ultra Grip Performance 2



Der UltraGrip Performance 2 von Goodyear ist mit einer Adaptive SipeGrip-Technologie ausgestattet und bietet damit zwei verschiedene Zig-Zag-Lamellen im Mittenbereich der Lauffläche des Reifens. Auch hier sollen 3D-Lamellen im Schulterbereich mehr Stabilität auf nasser oder vereister Fahrbahn bewirken. Laut Hersteller hat der UltraGrip Performance 2 die gleiche Funktionsweise wie die Gummikette einer Schneeraupe. Zudem ist das Profil laufrichtungsgebunden. Das Material besteht unter anderem aus einer Silika- und Polymermischung für eine gute Bodenhaftung während der kalten, unberechenbaren Wintermonate. Der UltraGrip Performance ist in den Reifengrößen 16-18 Zoll bis zur Geschwindigkeitsklasse H erhältlich.



PRÄSENTIERT

Neu • Neu • Neu • Neu • Neu • Neu • Neu •
PraxisTipp 4/2010

Exklusiv im Flottenmanagement:

Sammelbare PraxisTipps für Fuhrparkverantwortliche

Jahresausschreibung zu KFZ-Flottenversicherungen

Langsam nähern wir uns wieder dem Jahresende. Da auf diesen Zeitpunkt auch meist die Hauptfälligkeit von KFZ-Flottenversicherungsverträgen fällt, bedeutet dies, dass auch die Verhandlungen zu einer Verlängerung dieser Verträge erneut anstehen. Aufgrund der seit einigen Jahren für die Versicherungsgesellschaften defizitär verlaufenden Bestände der KFZ-Flottenversicherung und dem daraus resultierenden Ertragsdruck, werden die Sanierungsanliegen der Versicherer in diesem Jahr höher und konsequenter ausfallen, als in den Jahren zuvor. Einige Gesellschaften überdenken sogar einen weitestgehenden Rückzug aus diesem Versicherungssegment.

Umso wichtiger ist es gerade in diesem Jahr, einen umfassenden Marktüberblick zu haben. Hierzu sollte ein qualifizierter Dienstleister die Versicherungskonditionen einer Flottenversicherung bei einer Vielzahl (zumindest 20) von Versicherungsgesellschaften abfragen. Kunden eines Versicherungsmaklers sollten dabei davon ausgehen können, dass ihre Konditionen jährlich auf Marktkonformität überprüft werden. Zuvor ist es wichtig, die Versicherer sorgsam auszuwählen, die zur befriedigenden Abwicklung einer KFZ-Flottenpolice auch in der Lage sind. Hier spielen Faktoren wie Policierungszeiten und -qualität, Verarbeitung von Bestandsänderungen und Schadenbearbeitung eine wichtige Rolle.
Zur Durchführung der Ausschreibung sollten dann alle nötigen Informationen für zumindest drei zurückliegende Jahre lückenlos aufbereitet werden. Für diese Zeit sollte die Schadenquote insbesondere auf Richtigkeit der Beitragsbuchungen und noch vorhandene Rückstellungen überprüft werden.

Je nach Größe der Flotte ist es weiterhin wichtig, das geeignete Prämienkonzept zu finden. Die Bandbreite zwischen Tarifmodellen, Gewerbekonzepten, bis hin zu Stückprämien ist dabei sehr groß. Es muss auch überlegt werden, ob man an bestehenden Selbstbehaltsvarianten festhält oder ob aufgrund des Schadenbildes eine Veränderung sinnvoll sein könnte.

Neben dem Beitragsfaktor ist die Wahl des richtigen Deckungskonzeptes enorm wichtig. Auf welche Deckungsklauseln es dabei ankommt, wurde an dieser Stelle in den vergangenen Ausgaben schon häufiger hingewiesen. Dies sollte aber auch durch Analyse der bisher eingetretenen Schäden, individuell für die auszuschreibende Flotte festgelegt werden, so dass auch nur der Versicherungsschutz eingepreist wird, der auch tatsächlich benötigt wird. Auch die Art der Fahrzeugbeschaffung (Kauf, Finanzierung, Leasing etc.) spielt dabei eine gewichtige Rolle.
Eine anspruchsvolle Aufgabe ist die anschließende Auswertung der eingegangenen Offerten. Neben Überprüfung von Preis und Deckung kann es entscheidend sein zu überprüfen, ob der Versicherer bestimmte Voraussetzungen an das Angebot geknüpft hat. Dies könnten Bonus-/Malus-Regelungen, aber auch Zwänge bei der Schadenabwicklung sein.

An dieser Stelle kann lediglich ein kleiner Überblick über die aufwendige und qualitativ hochwertige Arbeit zur Überprüfung von Kraftfahrzeugversicherungen einer Flotte zum Jahresende gegeben werden. In jedem Fall sollte dies durch einen qualifizierten und unabhängigen Spezialisten durchgeführt werden.

Kosmetische Operationen

Wie Felgen-Reparatur möglich ist



Das Malheur werden viele kennen: Beim Einparken signalisierte ein unangenehmes Geräusch, dass die teure Aluminium-Felge die Bordsteinkante gestreift hatte. Der Lack ist beschädigt, die Felge weist unansehnliche Kratzspuren oder gar tiefe Schrammen auf, die selbst mit einem Lackstift nicht mehr zu retuschieren sind.

In der Tat haben Alufelgen einige natürliche Feinde. Anders als bei Stahlfelgen machen Streusalz, Steinschlag und Fahrbahnkanten dem leichten Material irgendwann so schwer zu schaffen, dass zumindest die Optik auf der Strecke bleibt, wenn denn nicht auch die Sicherheit, weil die Felge durch den Aufprall oder ein Schlagloch deformiert wurde. In solchen Fällen ist mit den Schäden schon gar nicht zu spaßen, denn die Felge ist neben dem Reifen das wichtigste Bindeglied zur Strasse. Aber selbst dann muss das nicht gleich bedeuten, dass beschädigte Alufelgen zum Schrott gehören.

Nun sind schon lediglich abgeschürfte Alu-Felgen nicht nur unschön und ärgerlich, sondern sie können gleich noch einmal teuer werden – dann nämlich, wenn ein Fahrzeug mit beschädigten Felgen verkauft werden soll. Diese lassen auf häufigere innige Kontakte mit Randsteinen schließen und machen schon deshalb Kaufinteressenten skeptisch. Die Folge: Es droht ein deutlicherer Preisabschlag. Wer beispielsweise einmal bei einem Leasingfahrzeug entsprechende Abzüge beim Restwert hat hinnehmen müssen, weiss das auch. Vor diesem Hintergrund haben professionelle Autoaufbereiter längst auch die Felgenreparatur in ihr Dienstleistungsprogramm aufgenommen, dort vielfach als Spezialgebiet des so genannten smart repair.

Eine gängige Vorgehensweise: Zuerst wird die Felge im Eingangstest auf technische Mängel wie Verformungen überprüft. Ist der Rundlauf in Ordnung, wird bei kleineren Kratzern oder Korrosion die beschädigte Stelle einfach ausgeschliffen. Bei tiefen Kratzern aber reicht das Polieren des Felgenhorns nicht mehr aus. Hier muss zunächst das fehlende Material aufgeschweißt werden. Dabei ist es wichtig, dass Felge und Schweißdraht aus der gleichen Legierung sind.

Im nächsten Arbeitsgang wird das überstehende Material bündig abgeschliffen, so dass die Dicke des Kantenbereichs gleich ist. Das empfindliche Aluminium muss dann zur Oberflächenbehandlung. Mehrere Schichten Speziallack geben der Felge die identische Farbe zurück. Lackierungen, ob Teil- oder Sichtflächenlackierungen, zählen zu den am häufigsten durchgeführten Instandsetzungsarbeiten. So können auch Oberflächenkratzer beseitigt werden.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen, können die Fahrzeugaufbereiter dabei auf die Originalfarbtöne der jeweiligen Felgenhersteller zurückgreifen. Dadurch ist es in der Regel möglich, jeweils auch nur eine einzige Felge zu lackieren. Brillantfarbtonlackierungen, wie sie beispielsweise von Audi oder BMW verwendet werden, setzen allerdings spezielle Lackiertechniken und Vorbehandlungen der jeweiligen Felge voraus.
Abschließend kommt die Felge zum Tocknen in den Ofen. Nach einer halben Stunde ist der Lack ausgehärtet, die Reparatur ist abgeschlossen. Die Kosten dafür variieren je nach Schadensumfang und Felgengröße. Für die Behebung von kleineren Kratzern und Korrosionsschäden müssen mit mindestens 40 bis 50 Euro gerechnet werden. Aufwendigere Reparaturen können mit 150 Euro und mehr zu Buche schlagen. Eine solche Instandsetzung lohnt sich aber dennoch bei teureren Alurädern zu Preisen von 300 Euro und mehr.

Ein anderer Fall sind die so genannten Oxydationsschäden. Dabei sehen die Felgen in der Regel so aus, als sei darauf ein Kaugummi verteilt


Eine kosmetische Instandsetzung lohnt sich durchaus bei teureren Alurädern zu Preisen von 300 Euro und mehr



worden, oder aber es haben sich kleine weiße Risse in der Beschichtung gebildet. Diese Schäden treten hautpsächlich bei ab Werk polierten/glänzenden Felgen auf. Bei solchen Schäden muss bei der Bearbeitung Material innerhalb der Werkstoleranzen abgenommen werden, um für den weiteren Arbeitsablauf wieder „gesundes“ Material zu erhalten. Danach ergibt sich ein dem Original entsprechendes Bild, das mit speziellem Klarlack für Leichtmetallfelgen wieder versiegelt werden kann.

Kosmetische Reparaturen ganz im Sinne von smart repair werden beispielsweise auch von Wheel Wizard ausgeführt, einer Spezialabteilung des Fahrzeugaufbereiters Dent Wizard mit Firmensitz in Rellingen bei Hamburg, der als Marke unter dem Dach von Manheim DeFleet Services operiert. Hier werden die Leistungen unterteilt in Oberflächliche Beschädigungen, Kratzer an Streben und Bordsteinkratzer. Die Repraraturen erfolgen durch Anschliff, Anlackieren in Originalfarbe mit anschließender Versiegelung. Wheel Wizard gibt an, dass dafür die Reifen nicht von der Felge montiert werden müssen.

Problematischer wird es schon bei den so genannten Rundlaufschäden, bei denen die Felge beispielsweise durch Dellen oder Beulen verformt ist. Um aber nach der Instandsetzung eine alltagstaugliche und sichere Felge zu übergeben, muss jede Felge ausgiebig auf Risse geprüft werden. Risse dürfen nicht geschweißt werden. Zwar ist es mittels ausgeklügelter Technik heute schon möglich, Höhen- und Seitenschläge an Felgen instandzusetzen. Alu-Werkstätten halten dafür eine spezielle Maschine vor. Hierbei wird die Felge zunächst erwärmt und dann durch einen patentierten Walzvorgang zurückverformt.

Manche Fahrzeugaufbereiter erstellen dann auf Kundenwunsch ein Rundlauf-Protokoll. Es gibt aber auch Dienstleister, die ausdrücklich darauf verweisen, dass Sicherheit vorgehe. Durch Materialbeschädigungen, die über die Oberfläche hinaus gingen, entstehe ein erhöhtes Bruchrisiko für die Felge, aus diesem Grund würden keine Risse, Verformungen, Bruchstellen oder Kerben repariert. Auch Felgenhersteller lehnen die Reparatur einteiliger Felgen ab. Durch das Weichmachen während der Repararturwürde sich das Gefüge ändern. Das könne dazu führen, dass die Felge breche oder reiße und Unfälle zur Folge haben.

Auch beim Institut für Fahrzeugtechnik des TÜV Nord steht man der Reparatur von Alufelgen grundsätzlich kritisch gegenüber. Durch Verformungen könnten gefährliche Risse im Aluminium entstehen. Jede Verformung des Rades könne zu Anrissen in der Materialstruktur führen, die derjenige, der das Rad reparieren wolle, von außen her nicht erkennen könne. Er seinerseits würde beim Reparieren die Stelle warm machen, durch die Erwärmung nähme er jedoch die Festigkeitseigenschaften aus dem Rad, so dass es hinterher nicht mehr geeignet sei für die Lasten am Fahrzeug.



„Auf Winterreifen bis Mitte Oktober umsatteln"

Interview mit Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet bei A.T.U

Flottenmanagement: Herr Koller, in den Fuhrparks steht wieder der saisonale Reifenwechsel an – auf Winterreifen. Die rasche, lückenlose Organisation des Wechsels bis zum letzten Dienstwagenfahrer stellt für den Fuhrparkmanager regelmäßig eine besondere Herausforderung dar, in welchen Punkten sind Sie hier als Ratgeber seitens A.T.U gerade besonders gefragt, mit welchen speziellen Lösungen für Flottenbetreiber warten Sie aktuell auf?

Koller: Wir raten unseren Flottenkunden zu einer frühzeitigen Umrüstung auf Wintereifen. Warum? Erstens könnten die Winterreifen im Markt aufgrund der reduzierten Kapazitäten der Reifenhersteller in diesem Jahr knapp werden. Zweitens sind bei einer frühen Umbereifung die Wartezeiten deutlich geringer. Daher die klare Empfehlung: am besten bis spätestens 15. Oktober umzurüsten. Unterstützung geben wir den Fuhrparkmanagern durch unseren ausgefeilten Online-Terminplaner und unsere telefonische Flotten-Hotline.

Flottenmanagement: Was kann es nach Ihren Erfahrungen bei einem bundesweit operierenden Fuhrpark dem Fuhrparkmanager in Einzelfällen nach wie vor erschweren, dafür Sorge zu tragen, dass auch der letzte Dienstwagenfahrer rechtzeitig garantiert auf die vom Gesetzgeber vorgeschriebene „angepasste Bereifung" umgerüstet hat? Welche Maßnahmen empfehlen Sie dann?

Koller: In der Regel ist jeder Einzelne gefragt – und gefordert. Denn in Bezug auf Sicherheit sollte es im Eigeninteresse des Fahrzeugnutzers liegen, rechtzeitig auf wintertaugliche Bereifung umzurüsten. Ein zeitnah an alle betroffenen Mitarbeiter verschickter Hinweis des Fuhrparkverantwortlichen sollte ausreichen.



Flottenmanagement: Winter- oder Allwetterreifen ist in unseren Breiten eine stetig wiederkehrende Diskussion, das Angebot an Ganzjahresreifen ist gewachsen, es werden schon Transporter ab Werk mit Ganzjahresreifen ausgeliefert. Mit „M+S-Kennung" oder „Schneeflockensymbol" gelten auch Allwetterreifen im Winter als „angepasste" Besohlung. Sie umgibt der Charme, die Anzahl der Reifenwechsel reduzieren zu können, sie sollen aber in punkto Haftung und Bremswege nicht ganz auf Winterreifen-Niveau liegen. Stellt sich aber in der kalten Jahreszeit nicht generell die Frage „angepasster" Fahrweise, oder warum können Allwetter-Pneus dennoch die schlechtere Wahl sein?

Koller: Ein Ganzjahresreifen ist immer ein Kompromiss, aber auch sicherlich etwas entfernt von der Ideallösung. Im Hochsommer hat er nicht die gleichen Fahreigenschaften wie ein Sommerreifen, bei Schnee und Kälte kann er bei der Griffigkeit und Bremsverhalten nicht mit einem Winterreifen konkurrieren. Jeder Fuhrparkmanager muss die Entscheidung selbst treffen. Wir raten zu Winterreifen im Winter und Sommerreifen im Sommer.

Flottenmanagement: Ebenso scheint der rollwiderstandsoptimierte Reifen im Hinblick auf weitere Spritersparnis im Kommen, der inzwischen hier und da auch als Winterreifen angeboten wird. Können Sie seitens A.T.U eine verstärkte Nachfrage der Flottenbetreiber nach solchen Reifen feststellen, seit die Hersteller von Marken-Reifen ihren entsprechenden Produkten einen voll akzeptablen „Nassgriff" bescheinigen?

Koller: Nein. Eine verstärkte Nachfrage der Fuhrparkmanager nach rollwiderstandsoptimierten Reifen haben wir bisher nicht registriert. Wichtig sind für die meisten unserer Kunden ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und die Reifenmarke.

Flottenmanagement: Wo die einzelnen Module eines Full Service-Leasing wieder auf den Prüfstand gestellt werden, gliedern die Fuhrparkmanager am ehesten die Dienstleistung „Reifenersatz" wieder aus und übernehmen hier das Management mit Unterstützung spezialisierter Dienstleister in Eigenregie. Worin sehen Sie die wesentlichen Ursachen hierfür, wie argumentieren Sie gegebenenfalls seitens A.T.U für eine solche Entscheidung?

Koller: Diese Entwicklung können wir aus eigener Erfahrung bestätigen. Die Ursachen liegen in der mangelden Transparenz der Full Service-Angebote der Leasinggesellschaften. Hinzu kommt, dass der Kunde für Leistungen bezahlt, die er gar nicht in Anspruch nimmt. Denn diese „All inclusive"-Pakete eignen sich sehr gut dafür, diverse Aufschläge bei Wartung und Versicherung unterzubringen. Zahlreiche Flottenverantwortliche haben das Gefühl, bei den im Leasing-Vertrag beinhalteten Wartungspauschalen zu viel zu bezahlen. Deshalb gibt es einen ganz klaren Trend – und der geht zum Auftrennen der Komponenten in Einzelleistungen. Bei einer ausgegliederten Dienstleistung, zum Beispiel ‚Reifenersatz', hat der Kunde viele Vorteile. Bei A.T.U sind in der Reifenpauschale zum Beispiel weder versteckte Management Fees enthalten, noch werden Kick Backs abgezogen. In der Kalkulation werden für den Kunden sämtliche Komponenten aufgezeigt, die in die Berechnung einfließen. Dadurch entstehen mehr Effizienz, mehr Preiswürdigkeit und mehr Transparenz. Der Fuhrparkverantwortliche hat eine höhere Kontrolle über seine Ausgaben und fährt damit in den meisten Fällen deutlich besser und kostengünstiger als mit Full Service-Leasing der Hersteller.

Excellentes Preis-Leistungs-Verhältnis

Interview mit Dietmar Olbrich, Direktor Vertrieb & Marketing der Hankook Reifen Deutschland GmbH



Chefredakteur Ralph Wuttke im Interview mit Dietmar Olbrich, Direktor Vertrieb & Marketing, Hankook Reifen Deutschland GmbH

Flottenmanagement: Herr Olbrich, Hankook ist in Deutschland auf einem guten Weg, und auch zunehmend als Erstausrüster unterwegs. Wie entwickelt sich das Geschäft in Deutschland für Hankook in deutschen Fuhrparks?

Olbrich: In der Tat ist Hankook Tire als Erstausrüster von unter anderem Volkswagen, Ford, Opel und Audi bereits gut aufgestellt. Dadurch erhalten wir natürlich auch viele Anfragen aus Fuhrparks, denn die Fahrer und Fuhrparkleiter sehen ja, welche Reifen bei der Auslieferung auf ihrem Fahrzeug sind. Auch die durchweg guten Testergebnisse unserer Reifen helfen uns im operativen Geschäft, auch und gerade im Fuhrparkbereich. Wir stehen derzeit mit einer der größten Flotten Europas in sehr vielversprechenden Verhandlungen und hoffen, hier bald zu einem erfolgreichen Abschluss zu kommen. Unser Wachstum ist derzeit einzig durch Kapazitätsprobleme limitiert. Aber 2011 wird die zweite Ausbaustufe unseres Werkes in Ungarn fertiggestellt und unsere dortige Produktionskapazität auf über 10 Millionen Reifen verdoppelt sein. Das Werk ist übrigens von Volkswagen mit „A" zertifiziert worden – der Höchstnote, die bei der strengen Auditierung durch den Volkswagen Konzern vergeben wird.

Flottenmanagement: Warum würden Sie einem Fuhrparkleiter empfehlen, sich für Hankook-Reifen zu entscheiden?

Olbrich: Ein gravierendes Argument ist, dass wir – nachlesbar in vielen Tests – Premiumqualität zu einem fairen Preis bieten. Hankook Produkte sind ehrliche Produkte. Schwächen der Vergangenheit bei Verfügbarkeit und Distribution, haben wir inzwischen behoben und sind bei den großen Reifenhandelsketten wie Point-S oder der Team-Union Reifen / Top Service Team gelistet. Da diese Reifenhandelsketten in ganz Europa arbeiten, sind auch unsere Produkte sowie der Service europaweit verfügbar. Derzeit liefern wir weltweit bereits in über 180 Länder. Hankook Tire ist ein technikverliebtes Unternehmen. Anders als unsere Wettbewerber investieren wir derzeit jährlich fünf Prozent unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Seitens der EU kommen auf die Hersteller noch eine Menge Anforderungen zu, Stichwort Labeling beispielsweise. Dafür sind wir längst gerüstet. Ein Teil unserer Forschung und Entwicklung sitzt übrigens in Deutschland, und das hat seinen guten Grund: Wir entwickeln nämlich unsere Produkte in den Märkten für die Märkte. Und das wirkt sich positiv auf die Produktqualität und auf die Erfüllung der regionalen Anforderungen aus.

Flottenmanagement: Für welche Fahrzeugkategorien werden Ihrer Erfahrung nach in Fuhrparks vor allem Hankook-Reifen eingesetzt, welche Vorteile bietet Hankook dem Fuhrparkleiter?

Olbrich: Wir decken im Flottengeschäft alle Teilbereiche ab. Hankook-Reifen werden mit allen Fahrzeugen gefahren, mit PKW, Transportern und auch mit LKW. Unser Vorteil ist unsere Qualität und das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Im Fuhrpark geht es nun einmal ganz deutlich um Kosten-effizienz. Dabei muss die Qualität natürlich auch stimmen, denn ein kaputter Reifen bedeutet auch Kosten: Wir haben exzellente Testberichte vorzuweisen, und unsere Marktanteile steigen. Bei Allwetterreifen etwa liegen wir in Deutschland schon jetzt auf Platz zwei. Das ist ein Wachstumssegment. Wir empfehlen zwar grundsätzlich den Wechsel von Sommer- und Winterreifen. Aber der Markt fragt nach Allwetterreifen, wir haben hier erstklassige Produkte und gerade die Fuhrparks schätzen diese Reifenart wegen der Kostenersparnis.

Flottenmanagement: Über welche Vertriebswege sprechen Sie Fuhrparks derzeit an?

Olbrich: Wie erwähnt sind wir seit zwei Jahren bei den großen Handelsgruppen gelistet. Übrigens nicht nur bei den unabhängigen, sondern auch bei den an Hersteller gebundenen Reifenhandelsgruppen, auch hier bekommen Sie also Hankook-Reifen. Was uns sicherlich hilft, ist der stetig steigende Bekanntheitsgrad von Hankook. Wie im ADAC-Reifenmonitor nachzulesen ist, sind wir mittlerweile in der Nähe der bekannten Top-5-Marken und das spricht sich auch bei den Fuhrparkleitern herum. Letztlich entscheidet die Produktqualität – natürlich in Verbindung mit einem fairen Preis.

Flottenmanagement: Welche Produktneuheiten gibt es aus dem Hause Hankook aktuell zu melden? Was gibt es neues für PKW und leichte Nutzfahrzeuge?

Olbrich: Wir präsentieren hier auf der IAA mit dem Hankook Concept Blue gerade einen innovativen und umweltfreundlichen Konzeptreifen für VANs: Das ist eine neue Konstruktion mit niedrigem Rollwiderstand und geringem CW-Wert bei gleichzeitig hoher Leistungsfähigkeit. Mit der neuen Reifendimension 195/45 R20 nehmen wir bereits künftige Trends vorweg, denn dieser Reifen ist ideal für Elektro- und Hybridfahrzeuge geeignet – er verbraucht schlicht weniger Energie. Sicherheit steht für Hankook dabei an erster Stelle: Die Kombination von großem Durchmesser und einer besonders griffigen Laufflächenmischung sorgt trotz des geringen Energieverbrauchs dafür, dass hinsichtlich der Reifen-Performance keine Abstriche gemacht werden müssen.

Der Hankook Concept Blue ist nicht nur sparsam, sondern mit der zweifarbigen Gestaltung auch ein absoluter Hingucker.



„Stets sicher unterwegs sein"



Ortstermin in Köln: Thomas Krüger, Geschäftsführer TÜV Card Services Gmbh, im Gespräch mit Bernd Franke (li.) und Erich Kahnt (re., beide FM)

Interview mit Thomas Krüger, Geschäftsführer TÜV Card Services GmbH, über die neue Reifenversicherung

Flottenmanagement: Herr Krüger, der TÜV Rheinland hat in den letzten 10, 15 Jahren auch ein Dienstleistungsprogramm für Flottenbetreiber sukzessive ausgebaut. Wie begründen Sie dieses stetig zunehmende Engagement, welche Kompetenz bringt der TÜV Rheinland hier ein?

Krüger: Die TÜVs in Deutschland sind alle vor über 130 Jahren entstanden und waren beispielsweise schon im Jahr 1902 maßgeblich an der Gestaltung des Führerscheinerlaubnis-Rechts und ersten Prüfungen damaliger Fahrzeuge beteiligt. Heute leben wir aber längst eine andere Kultur in unseren Dienstleistungsumfängen. Der TÜV Rheinland präsentiert weltweit über 1.000 Dienstleistungen und hält innerhalb der TÜV Rheinland Mobilität über 300 Angebote allein in Deutschland bereit. Daher tritt heute auch ein Flottenbetreiber schon mit einer hohen Erwartungshaltung an uns heran. Und diese gilt es zu befriedigen. Deshalb bieten wir ein hohes Maß an Flexibilität und ständig neue innovative Lösungen für unsere Kunden. Wir sind uns dabei sehr bewusst über unsere Kompetenz und Marktstärke, schließlich liegt unser Bekanntheitsgrad bei 100 Prozent. Ihre weitergehende Frage war, welche Lösungen wir der Zielgruppe Flottenkunden anbieten? Wir haben heute in Deutschland im Pkw-Bereich round about 45.000 Dienstwagen-Flotten mit im Durchschnitt etwa fünf Fahrzeugen. Daher möchten wir als TÜV Rheinland in unserem Markt rund um die Prüfstellen nicht nur nach den großen Flotten mit 10.000 oder 20.000 Dienstwagen schauen, sondern wollen kompetenter Dienstleister für alle Flottenbetreiber sein, auch für die mit fünf Fahrzeugen.

Flottenmanagement: Welche einzelnen Service-Bausteine des TÜV-Programms würden Sie aus welchen Gründen für besonders wichtig erachten?

Krüger: Eine elementare Frage jedes Flottenbetreibers ist: Wer verwaltet meinen Fuhrpark oder einzelne Leistungen? Die Betreiber kleinerer Fuhrparks verwalten sich überwiegend selbst, weil ihnen bislang kein Outsourcing richtig schmackhaft angeboten wurde. Deshalb wenden wir uns einerseits im regionalen Umfeld unserer Prüfstellen an die kleineren Flotten und im bundesweiten Verbund mit unserem Partner EUROMASTER vornehmlich an Flotten, deren Dienstwagen bundesweit verteilt im Markt laufen; es geht also um die 50 oder 100 Fahrzeuge, die nicht regelmäßig auf dem Hof der Firma erscheinen. Hier bietet die TÜV Card Services GmbH, ein Tochterunternehmen des TÜV Rheinland, unter der Dachmarke e-flotte® Themen zur Halterhaftung wie den elektronischen Führerschein-Check an, um die Unternehmen umfassend zu unterstützen und vor Regressen zu schützen. Beispiel: Wird die gesetzlich vorgeschriebene Führerscheinkontrolle nicht fristgerecht und ordnungsgemäß mit entsprechender Dokumentation abgewickelt, drohen dem Halter hohe Geld- oder sogar Gefängnisstrafen.
Ich möchte ebenso auf die UVV-Prüfung (BGV D29-Prüfung/Unfallverhütung) verweisen, die wir strukturiert in einem sauberen Prozess mit absoluter Datenkontrolle entsprechend den aktuellen Bundesdatenschutzgesetz-Vorgaben gewährleisten. Ein Flottenbetreiber sollte deshalb genau darauf achten, bei wem er einen solchen Service einkauft. Der TÜV gewährleistet seit über 130 Jahren Kontinuität und bietet auch heute qualitativ hochwertige Prozessicherheit und Dienstleistungen für seine Kunden an. Ergänzt werden die beiden genannten Angebote mit unserem Fahrzeugsachzustandsbericht und dem TÜV Rücknahme-Protokoll über den technischen Zustand eines Autos sowie ergänzende Services aus einer Hand, wie smart repair, die mit Investitionen von 700 bis 800 Euro statt 2.000 Euro Reparaturkosten einer Flotte eine nachvollziehbare und echte Kostenersparnis bringen!

Wir bieten aber auch so interessante Themen wie Online-Learning als theoretische Unterweisung in ökonomischer Fahrweise an, die durch intensive Schulung die Verhaltensänderung eines Fahrers positiv beeinflusst, eine ökonomische Fahrweise gewährleistet und damit Kosten reduziert. Gern auch ergänzt durch bundesweite Trainings oder in Form eines Incentive-Paketes über unser Fahrsicherheitszentrum am Nürburgring. Das heißt, wir möchten stärker als bisher kompetenter Dienstleister einer Flotte oder eines Fuhrparkbetreibers sein, da wir aus dem Technik-Umfeld kommend naturgemäß schnell eine konkrete und kompetente Problem- und Dienstleistungslösung bieten können.

Flottenmanagement: Neuerdings bietet die TÜV Card Services GmbH auch eine Reifen-Versicherung an, wobei hier die Idee an sich schon aufhorchen lässt. Gibt es in Ihrem Hause Statistiken darüber, wie sich die Lebensdauer eines



Thomas Krüger: *„Der Reifenversicherungspreis ist dabei einmalig günstig, weil wir jeden Reifen unabhängig vom Kaufpreis je nach Laufzeit bis zu zwei Jahre und mit Mobilität bereits für unter drei Euro versichern."*

Reifens je nach Laufleistung entwickeln kann, oder wie begründen Sie diesen Vorstoß?

Krüger: In Deutschland gibt es derzeit jährlich ein Verkaufsvolumen von rund 40 Millionen Reifen. Viele Flottenbetreiber haben zwar Kaskoversicherungen abgeschlossen, die aber nicht das generelle Reifen-Risiko abdecken. Erst bei einer Reifen-Schädigung durch Unfall kommt es hier zu einer Erstattung. Wenn er aber aufgeschlitzt oder ein Nagel eingefahren wird, ist er nicht versichert. Bei drei Jahren Leasingdauer muss ein Fuhrparkbetreiber für einen Pkw etwa drei Reifensätze einkalkulieren, das ist eine Investition in Höhe von mindestens rund 1.500 Euro. Im mittleren Management werden schon Reifen gefahren, die 250 oder 300 Euro pro Stück kosten. Bereits ab einer Schadenquote ab 0,8 Prozent lohnt sich die Reifenversicherung immer, da diese kostengünstiger gegenüber einem selbst bezahlten Reifentausch ist.

Das Wertvollste auch im Fuhrpark ist aber sicher der Mensch. Also haben wir überlegt, wie können wir den Firmenwagenfahrer schützen, wenn er sich beispielsweise einen Nagel in den Reifen gefahren hat oder beim Überfahren einer Bordsteinkante der Reifen eine Verletzung davongetragen hat. Dann könnte der Fuhrparkleiter auf die bestehende Reifen-Versicherung verweisen und den Austausch anordnen. Wir ersetzen beschädigte Reifen nach der Rest-Profiltiefe. Je nach Abnutzung bis zu 90 Prozent und maximal 500 Euro je Reifen. Der Reifenversicherungspreis ist dabei einmalig günstig, weil wir jeden Reifen unabhängig vom Kaufpreis je nach Laufzeit bis zu 2 Jahre und mit Mobilität bereits für unter 3 Euro versichern. Das ist bei einem Reifenpreis von beispielsweise 350 Euro ein niedriges Investment in die Sicherheit einer Fahrzeugflotte.

Flottenmanagement: Ist sie in irgendeiner Form abhängig von der jährlichen Laufleistung, wenn nicht, warum spielt das in diesem Zusammenhang keine Rolle?

Krüger: Nein, es gibt Dienstwagenfahrer, die fahren nicht 60.000 Kilometer im Jahr, sondern vielleicht nur 20.000. Deshalb setzen wir einen prozentualen Wert an. Wir messen die Ausgangsprofiltiefe und den Verschleiß, so dass für alle Beteiligten keine Zeitachse, sondern ein ökonomischer Ansatz verwirklicht wird.

Flottenmanagement: 500 Firmenwagen laufen je drei Jahre mit je zwei Sätzen Sommerreifen und einem Satz Winterreifen. Damit würde die Reifen-Versicherung pro Fahrzeug etwa 30 Euro kosten oder 15.000 Euro insgesamt für den Fuhrpark. Für dieses Geld bekäme der Flottenbetreiber aber auch so 60 neue Reifen. Würden Sie 60 Reifenschäden in einem 500 Wagen-Fuhrpark in drei Jahren für möglich halten?

Krüger: Wer viel fährt, hat auf jeden Fall eher damit zu rechnen. 60 Reifenschäden bei 6.000 verbrauchten Reifen in drei Jahren in dem skizzierten Fuhrpark mit 500 Fahrzeugen entsprechen einer Schadensquote von 1 Prozent im Sinn der Aufwandsrechnung. Die tatsächliche Schadensquote ist sicherlich in Abhängigkeit zur Fahrzeugnutzung differenziert zu betrachten, dürfte aber nach Ansicht vieler Fachleute deutlich über 1 Prozent liegen. Gerade eben hat eine große Autoreparatur-Kette mit mehreren hundert Filialen gemeldet, dass an erster Stelle für einen Werkstattaufenthalt Reifenschäden stehen. Ähnliches berichtet unser Partner EUROMASTER. Wenn der Fuhrparkleiter von vornherein wüsste, dass er mit weniger Reifenschäden rechnen könnte, könnte er vielleicht ein Wagnis eingehen. Das möchte im Grunde aber niemand in Betracht ziehen. Die Fahrzeuge müssen stets sicher unterwegs sein. Natürlich kann lange Zeit nichts passieren, aber dann kommen plötzlich 10, 20 Reifenschäden auf einen Schlag.

Es geht, es geht nicht...

Kostenvergleich „Öko“-/Diesel-Transporter

Wenn man heute mit Fuhrparkmanagern über die Chancen eines Einsatzes von Transportern mit alternativen Antrieben spricht, kommt zumeist die Antwort „Grundsätzlich ja, aber...“. Will sagen, grundsätzlich ist die Bereitschaft dazu in den Unternehmen in den letzten Jahren deutlicher gewachsen, aber die Forderung, dass solche Einsätze für den Fuhrparkbetreiber zumindest kostenneutral verlaufen müssten, wird auch noch jedesmal betont. Nun steht zwar momentan auch in diesem Segment der Elektroantrieb sehr stark im Fokus – bei Ford und Mercedes beispielsweise laufen auch schon auf Basis des Transit und des Vito erste, nahezu

Laufzeit 60 Monate	Netto-Listenpreis in Euro	minus Förderung Gasversorger	Einstiegspreis in Euro	Wertverlust 40.000 km p.a.	Kfz-Steuer jährl. in Euro
Werte in Klammern für Diesel-Versionen					
Erdgas-Transporter					
Fiat Fiorino 1.4 8V Natural Power	12.700 (12.150)	- 550 (- 0,00)	12.150 (12.150)	2.273 (2.084)	28 (123)
Fiat Doblo Cargo 263.115.0 Natural Power	17.350 (15.550)	- 550 (- 0,00)	16.800 (15.550)	3.392 (2.737)	28 (184)
Fiat Ducato L2H1 250.ALM.0	31.600 (28.500)	- 550 (- 0,00)	31.050 (28.500)	6.178 (5.315)	238 (529)
Ford Transit FT 330 K CNG	29.850 (28.050)	- 550 (- 0,00)	29.300 (28.050)	5.513 (4.958)	258 (369)
Iveco Daily Ecodaily CNG 3.0	36.305 (34.185)	- 550 (- 0,00)	35.755 (34.185)	6.706 (6.042)	132 (436)
Mercedes 316 NGT Sprinter 906.633	36.310 (33.050)	- 550 (- 0,00)	35.760 (33.050)	6.118 (5.569)	249 (403)
Opel Combo 1.6 CNG ecoFlex Business	13.180 (10.970)	- 550 (- 0,00)	12.630 (10.970)	2.438 (2.013)	26 (151)
VW Caddy 2.0 EcoFuel Economy	16.035 (16.705)	- 550 (- 0,00)	15.485 (16.705)	2.962 (2.952)	72 (176)
Flüssiggas-Transporter					
Ford Transit LPG	28.820 (28.050)	–	28.820 (28.050)	5.764 (4.958)	338 (369)
Renault Kangoo Rapid 1.6 16V LPG Extra	14.880 (14.230)	–	14.880 (14.230)	2.976 (2.483)	132 (196)
„Blue“-Transporter					
Mercedes Vito BlueEFFICIENCY	25.580 (25.580)	–	25.580 (25.580)	4.310 (4.310)	347 (367)
Mercedes Sprinter BlueEFFICIENCY	(ist nur als BlueEFFICIENCY-Version bestellbar)				
VW T5 2.0 TDI Blue Motion	23.210 (22.825)	–	23.210 (22.825)	3.911 (3.846)	308 (338)
VW Caddy 1.6 TDI Blue Motion	17.245 (16.705)	–	17.245 (16.705)	2.983 (2.890)	176 (208)
VW Crafter 30 Kasten Blue TDI	28.350 (27.350)	–	28.350 (27.350)	4.905 (4.732)	501 (531)


Fiat Fiorino


Fiat Doblo Cargo


Fiat Ducato



Opel Combo



VW T5


Renault Kangoo Rapid

marktreife Pilotprojekte mit Kunden –, jedoch beschränken die gegenwärtig bekannten Eckdaten im Hinblick auf die Reichweiten und den Ausbau der Versorgungs-Infrastruktur die Relevanz solcher Fahrzeuge für Flottenbetreiber auf räumlich sehr begrenzte Einsatzfelder. Im übrigen waren hier bei Redaktionsschluss im Hinblick auf Preise oder Leasing-Konditionen noch keine konkreten Angebote formuliert.

Immerhin trägt die gegenwärtige Fokussierung der Medien auf „den letzten Schrei" bei den „Alternativen" dazu bei, dass die bereits teils seit Jahren voll markttauglichen Konzepte im Erdgas-, Autogas-Bereich oder auf dem Feld der sogenannten „Blue"-Varianten einstweilen in den Hintergrund gedrängt sind. Dabei lässt sich auch anhand dieser Angebote schon die wenigstens kostenneutrale Umsetzung eines „grünen" Fuhrparks, und sei es in Teilbereichen, in Einzelfällen durchaus lohnenswert prüfen. Erste Schritte sind hier also längst möglich. Und die eine oder andere zeitige Erfahrung mit dem Einsatz von alternativen Antrieben mag sich hernach, wenn es dann um Elektro-Transporter geht, auch noch einmal bezahlt machen.

Das Angebot ab Werk an Transportern mit alternativen Antrieben betrachtet, ist es auch 2010 immer noch so, dass der Erdgasantrieb ganz vorn rangiert. Hier sind derzeit sechs Fahrzeughersteller mit Modellvarianten querbeet über alle Gewichtsklassen vertreten, insgesamt sind es acht verschiedene Fahrzeuge (drei Modelle stammen von Fiat).

Das ist insofern erklärbar, als einmal der Erdgasantrieb ein seit zweieinhalb Jahrzehnten erprobtes Verfahren ist, Kinderkrankheiten sind schon lange ausgemerzt. Die Anordnung der

Feste Kosten 40.000 km p.a.	Feste Kosten mtl. in Euro	Treibstoffkosten 40.000 km p.a.	Treibstoffkosten mtl. in Euro	Gesamtkosten 40.000 km p.a.	Gesamtkosten mtl. in Euro
2.301 (2.207)	191,75 (183,92)	1.774 (2.142)	147,83 (178,50)	4.075 (4.349)	339,58 (362,42)
3.420 (2.921)	285,00 (243,42)	1.882 (2.475)	156,83 (206,25)	5.302 (5.396)	441,83 (449,67)
6.416 (5.844)	534,67 (487,00)	3.610 (4.355)	300,83 (362,92)	10.026 (10.199)	835,50 (849,92)
5.771 (5.216)	480,92 (434,67)	3.341 (3.618)	278,42 (301,50)	9.112 (8.834)	759,33 (736,17)
6.838 (6.478)	569,83 (539,83)	3.590 (4.094)	299,17 (341,17)	10.428 (10.572)	869,00 (881,00)
6.367 (5.972)	530,58 (497,67)	3.629 (3.903)	302,42 (325,25)	9.996 (9.875)	833,00 (822,92)
2.464 (2.164)	205,33 (180,33)	1.862 (2.428)	155,17 (202,33)	4.326 (4.592)	360,50 (382,67)
3.034 (3.128)	252,83 (260,67)	2.189 (2.713)	182,42 (226,08)	5.223 (5.841)	435,25 (486,75)
6.102 (5.327)	508,50 (443,92)	4.198 (3.618)	349,83 (301,50)	10.300 (8.945)	858,33 (745,42)
3.108 (2.679)	259,00 (223,25)	2.637 (2.618)	219,75 (218,17)	5.745 (5.297)	478,75 (441,42)
4.657 (4.677)	388,08 (389,75)	3.403 (3.594)	283,58 (299,50)	8.060 (8.271)	671,67 (689,25)
4.219 (4.184)	351,58 (348,67)	3.237 (3.499)	269,75 (291,58)	7.456 (7.683)	621,33 (640,25)
3.159 (3.098)	263,25 (258,17)	2.380 (2.475)	198,33 (206,25)	5.539 (5.573)	461,58 (464,62)
5.406 (5.263)	450,50 (438,58)	4.570 (4.808)	380,83 (400,67)	9.976 (10.071)	831,33 (839,25)





Ford Transit



Mercedes 316

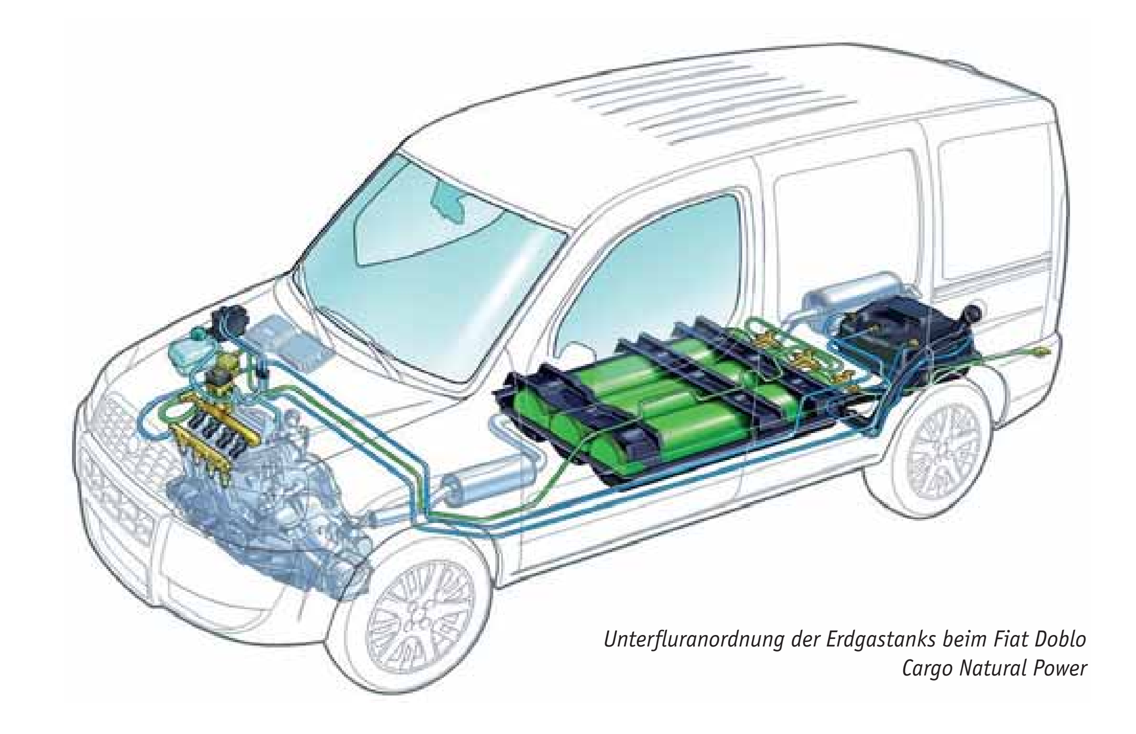




Iveco Daily


VW Crafter

Gastanks in Unterflurtechnik hat dafür gesorgt, dass der Nutzwert der Basisfahrzeuge in vollem Umfang erhalten bleibt. Zudem ist er nach wie vor der einzige alternative Antrieb, dessen Mehrpreis in der Anschaffung durch Zuschüsse regionaler Gasversorger in Form von Geldleistungen, Tankguthaben etc. de facto reduziert werden kann. Auch fallen die Treibstoffkosten bei Erdgasfahrzeugen mit Abstand am niedrigsten aus.



Unterfluranordnung der Erdgastanks beim Fiat Doblo Cargo Natural Power

Bei einem bundesweiten Netz von rund 860 Erdgastankstellen und Reichweiten von mindestens 300 Kilometer im reinen Erdgasbetrieb gibt es heute in den allermeisten Regionen des Landes auch keine Versorgungsprobleme im Hinblick auf den alternativen Kraftstoff mehr. Kurzum: Die Erdgasfahrzeuge stellen eine sehr praktikable Umsetzung des „grünen" Fuhrparks dar – und die meisten davon funktionieren kostenneutral über die Laufzeit, wenn sie denn nicht sogar kostengünstiger als adäquate Diesel-Versionen laufen.

Im Vergleich dazu ist das aktuelle Angebot an Autogas-Transportern ab Hersteller recht klein, obwohl hier die Versorgungs-Situation in Deutschland mit rund 5.500 Autogas-Stationen geradezu komfortabel ausgestaltet ist. Auch Citroën hat zwischenzeitlich eine noch 2008 präsentierte, entsprechende Variante des Berlingo wieder zurückgezogen – und widmet sich in Beziehung auf alternative Antriebe voll dem Elektroantrieb.

Hier spielt einerseits mit hinein, dass Fahrzeughersteller selten in derselben Modell-Range parallel in mehrere, käufliche alternative Antriebe investieren. Die derzeitigen Ausnahmen betreffen Ford mit dem Transit, Mercedes mit dem Sprinter und VW mit dem Caddy. Fiat und Iveco hingegen sind bereits traditionell im Erdgas-Bereich engagiert. Andererseits liegt zwar der Literpreis für Flüssiggas mit durchnittlich rund 0,64 Euro ausgesprochen niedrig im Vergleich zu allen anderen Kraftstoffen, allerdings ist die Energie-Effizienz, der Wirkungs-Grad von Flüssiggas auch niedriger, weshalb hier mit Verbräuchen zu rechnen ist, die zwischen 25 und 30 Prozent über Benzin-Verbräuchen liegen, von Diesel-Werten ganz zu schweigen.

Da es hier auch keine Förderungs-Konzepte seitens der Gasversorger für die allerdings niedrigeren Umrüstkosten gibt (im Vergleich zu Erdgasantrieben) und die Höhe der Kfz-Steuer im Vergleich zu Diesel- und Benziner-Fahrzeugen lediglich durch die geringeren CO_2-Werte des Flüssiggases begünstigt wird (während im Falle von Erdgas die ersten 120 g/km sogar steuerfrei sind), muss in jedem Fall die Berechnung im Hinblick auf die Kostenneutralität sehr aufmerksam durchgeführt werden.

Weniger alternative Antriebe als vielmehr Alternativen im Hinblick auf die Umweltfreundlichkeit stellen die BlueEFFICIENCY- und BlueMotion-Konzepte von Mercedes-Benz und Volkswagen in Form von optimierten Diesel-Versionen dar. Sie liegen von den Anschaffungspreisen her geringfügig über den herkömmlichen Pendants (in etwa auf dem Niveau der Umrüstkosten bei Flüssiggas) und in den Verbräuchen um rund einen halben Liter darunter, weswegen sie bei höheren, jährlichen Laufleistungen auf jeden Fall mindestens kostenneutral fahren.

Was den Vergleich der alternativ angetriebenen Transporter mit ihren adäquaten Selbstzünder-Varianten interessant machte – und in gewisser Weise die einzelnen Kalkulationen bis zum Schluss spannend hielt –, war die Tatsache, dass im Gegensatz zu den Positionen der Finanzierer noch vor einigen Jahren, inzwischen die Restwerte der Gas-Fahrzeuge doch nach unten korrigiert wurden. Hierin mag sich auch schon ausdrücken, dass im Vergleich zum wohl kommenden Elektroantrieb die CNG- und LPG-Konzepte im 20. Jahrhundert als die Lösung angesehen wurden – dann als die Übergangslösung. Die sie jetzt, 2010, sind.

Auf der vorausgehenden Doppelseite hat Flottenmanagement das gegenwärtig käufliche Angebot an alternativ angetriebenen Transportern im Hinblick auf die Kostenneutralität im Vergleich zu den passenden Diesel-Varianten kalkuliert.



Hinweis auf die Verbrauchsoptimierung des Dieselmotors beim VW Crafter (o.)

Erdgas-Einfüllstutzen beim Iveco Daily Ecodaily 3.0 CNG



Autogas-Einfüllstutzen beim Renault Kangoo Rapid LPG

Elektrisches Gefühl

Demnächst dürfen auch die frankophilen Avantgardisten unter den Verkehrsteilnehmern grüne Automobilität erfahren. Mit dem Citroen C-Zero startet die exzentrische PSA-Marke ebenso wie ihre traditionsgeladene Schwester Peugeot mit dem bereits bekannten kleinen Stromer, der hier C-Zero heißt.



So ein bisschen japanisches Flair kann sich der Wahlfranzose nicht verkneifen

Spaciger Tachometer mit einer klaren Ansage

CO_2-Ausstoß ist beim C-Zero, der Name sagt es bereits, kein Thema. Jedenfalls gilt das für lokale Emissionen. Das in Kooperation mit Mitsubishi gebaute Vehikel haben die Franzosen kräftig aufgehübscht und innen mit ansehnlichen Materialien versehen, so dass auch europäische Geschmäcker bedient werden können. Und ob das der Fall ist, wird man bald sehen, schließlich kann der kleine Citroën ab sofort bestellt werden. Erste kurze Proberunden waren bereits möglich; währenddessen überzeugte der City-Stromer durch ordentliche Beschleunigung. Dabei erreicht der unter 3,50 Längenmeter messende Floh auch locker Tempi, die in der Stadt den Führerschein gefährdeten. Demnach sind 130 Stundenkilometer kein Problem, den Standardsprint auf 100 km/h absolviert der 64 PS-Wagen innerhalb 15 Sekunden. Auf der anderen Seite erfreut das Gefährt mit seinem ultrakleinen Wendekreis (9 Meter).
Die Servolenkung geht leicht, also genau richtig für die urbane Käuferschicht. Freilich dürfte diese zunächst aus Firmenkunden bestehen – 90 Prozent stehen im Raum. Und sonst? Als Stromspeicher dient ein moderner Lithium-Ionen-Akku, der über die gewöhnliche Haushaltssteckdose geladen werden kann. Wenn es schnell gehen soll, lässt sich 80 Prozent der Batteriekapazität binnen 30 Minuten wiederherstellen – allerdings ist in diesem Fall eine spezielle Ladevorrichtung erforderlich. Abgesehen von der unkonventionellen „Betankung" handelt man sich mit dem Citroën ein alltagsfreundliches Fahrzeug ein, das auch in Sachen Sicherheit keineswegs Not durchblicken lässt: Antiblockiersystem, die volle Airbagausrüstung sowie elektronisches Stabilitätsprogramm sind stets an Bord. Die Komfortansprüche werden mit elektrischen Fensterhebern und Klimaanlage abgehandelt.

Übrigens gehen auch die Raumverhältnisse völlig in Ordnung angesichts des Segments. Der Fond beherbergt zwei Personen angemessen großzügig, und für mitreisendes Gepäck bleiben immerhin 166 Liter. Jetzt liegt es bei den Technikern, in nächster Zeit an der Reichweiten-Schraube zu drehen, um die Allroundfähigkeit zu verbessern. Die angegebenen 130 Kilometer sind schonmal ein guter Anfang.

Citroën C-Zero

Motor / Hubraum in ccm:	Elektro
kW (PS) bei U/min:	47 (64) bei 3.000-6000
Drehmoment bei U/min:	180 Nm bei 0 bis 2.000
Getriebe:	–
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	–
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	15 / 130
EU-Verbrauch /Reichweite km:	– / 130
Ladevolumen:	bis zu 1,1 Kubikmeter
Typklasse HP / VK / TK:	– / – / –
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	–
Basispreis (netto):	–
Betriebskosten pro Monat / km**:	–

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Generation

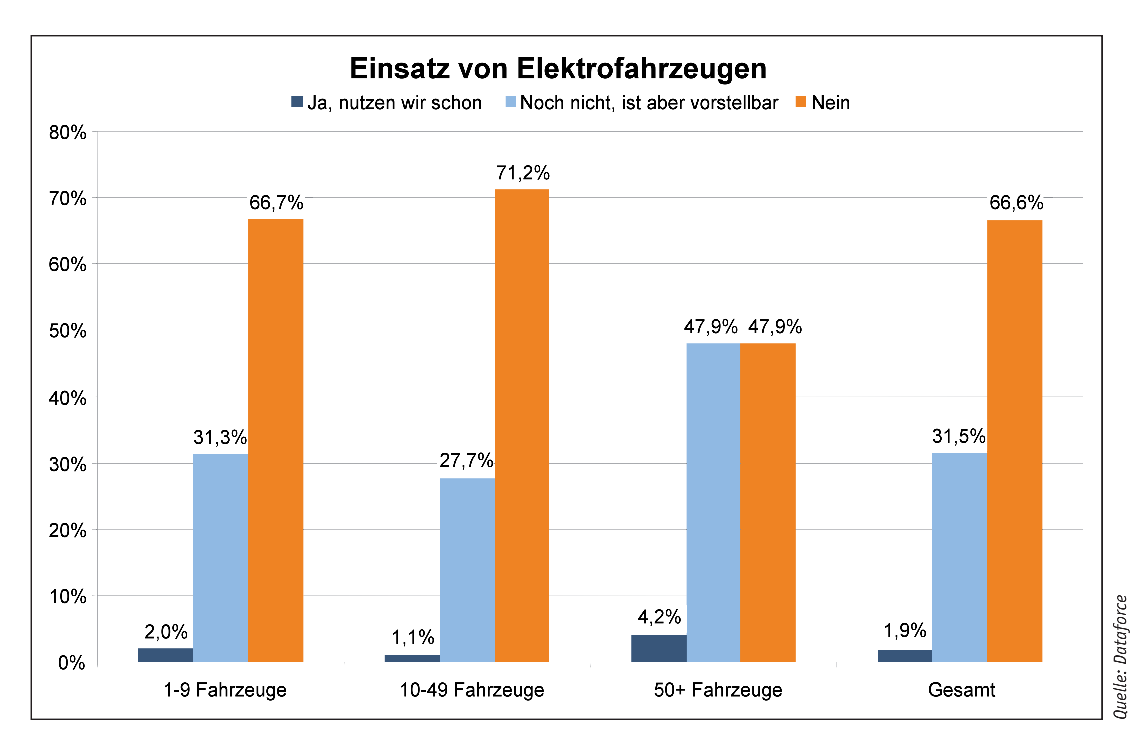
Das lässt sich der Bundesverkehrsminister nicht nehmen: Dr. Peter Ramsauer fährt den Audi A1 e-tron

Immer mehr Hersteller kündigen den baldigen Marktstart ihrer bereits im Flottenversuch erprobten Elektro-Modelle an. Wir bieten einen aktuellen Überblick über die rein elektrischen Konzepte sowie die nötige Tank-Infrastruktur in Deutschland.

Das Marketing ist bereits angelaufen, die ersten serienreifen Fahrzeuge gehen an ihre neuen Besitzer. Zu den ersten, die die Elektrofahrzeuge in ihren Fuhrpark übernehmen und der breiten Öffentlichkeit zugänglich machen, gehören die DB Fuhrpark sowie der Autovermieter Sixt. Hier stehen an ausgewählten Standorten der Karabag 500 E und der Micro-Vett Fiorino E, die auf dem Fiat 500 basieren, im DB CarSharing Programm Flinkster kann der Citroën C-Zero gemietet werden. Somit kann ein jeder einfach einmal ein Elektrofahrzeug testen.

Wie die Tabelle (serienreife Modelle der Hersteller, rein elektrisch betrieben beziehungsweise mit Motor zur Akkuladung) zeigt, setzen die Hersteller in erster Linie auf Fahrzeugmodelle der Mini- oder Kompaktklasse für vier bis fünf Personen mit Stauraum oder Nutzfahrzeugvarianten vornehmlich für den urbanen Einsatzbereich. In Testflotten sind bisher schon einige hundert Elektrofahrzeuge deutschlandweit unterwegs. Die Reichweiten bewegen sich derzeit hauptsächlich zwischen 130 und 160 km, eine Distanz, die sich für tägliche Touren im regionalen Bereich ergibt. Dort sind die Höchstgeschwindigkeiten der E-Fahrzeuge von meistens um 130 km/h völlig ausreichend. In Stadtgebieten vornehmlich der acht Test-Modellregionen tummeln sich demnach auch die meisten öffentlich zugänglichen Ladestellen. Daneben können etliche Fahrzeugmodelle auch an der heimischen Steckdose oder am Arbeitsort (hoffentlich mit Erlaubnis des Arbeitgebers) aufgeladen werden.

Rund um die Aufladung drehen sich viele interessante Details in den verschiedenen Fahrzeugen. Dabei soll es dem Nutzer sehr einfach gemacht werden, sich an das neue Tankkonzept zu gewöhnen. Im Nissan LEAF lässt sich der Akkuladestand per Handy abrufen, auch die Klimaanlage kann per Telefon aktiviert werden, das



Fuhrparkentscheider stehen Elektrofahrzeugen aufgeschlossen gegenüber

Zero



Der Citroën Berlingo First Electric kommt auch als Nutzfahrzeugvariante

ist sinnvoll, wenn das Fahrzeug noch an der Ladestation steht, denn so wird kein Akku-Strom verbraucht. Die Schwester-Modelle Peugeot iOn, der Mitsubishi i-MiEV und der Citroën C-Zero lassen sich in 30 Minuten auf 80 Prozent aufladen, für eine volle Ladung werden dann sechs Stunden nötig.

Akku-Ladung ist ein zentrales Thema, denn hier unterscheidet sich das Fahrzeug von den herkömmlichen Modellen enorm. Wichtig bei der Planung der Stromtankstellen erscheint vor allem, was RWE verdeutlicht: Es sollen keine Insellösungen entstehen, die einer schnellen Entwicklung der Elektromobilität schaden. Notwendig sind vernetzte Lade- und Mobilitätskonzepte. Daher sind die von RWE entwickelten Ladestationen Roaming-fähig. Das heißt, sie können mit anderen Systemen „kommunizieren", vergleichbar mit dem Mobilfunk. Das RWE-Ziel ist es, den elektrischen Ladevorgang so einfach wie möglich zu gestalten und eine komfortable Abrechnung wie beim Mobiltelefon anzubieten. Wo sich in Deutschland öffentlich zugängliche Stromtankstellen befinden, wer der Betreiber beziehungsweise Anbieter ist, wie abgerechnet wird, welche Steckdosen verwendet werden, Öffnungszeiten und weitere wichtige Informationen zum Tanken können über die Internetseite *www.lemnet.org* abgerufen werden.

Derzeit liegen die Kosten für ein Elektrofahrzeug etwa doppelt so hoch wie für ein entsprechendes Dieselmodell, wie Isfried Hennen von Ford erklärt. Mitverantwortlich dafür sind die hohen Akku-Kosten, die aktuell mit etwa 600 Euro pro Kilowattstunde beziffert werden können (die Batterie des Citroën C-Zero verfügt beispielsweise über 16 kWh). Um den Interessenten nicht von der Nutzung der Zukunftsantriebsform abzuschrecken, haben die Hersteller der ersten marktreifen Fahrzeuge Finanzierungskonzepte erstellt. Peugeot zum Beispiel bietet den iOn für weniger als 500 Euro Leasingkosten im Monat inklusive Wartung an, bei einer Laufzeit von fixen fünf Jahren. Renault plant, den Kunden das Fahrzeug kaufen zu lassen, die Batterie hingegen zu vermieten bei gleichzeitigem Abschluss eines Vertrages mit einem Energieversorger. Die mk-group Holding- Unternehmen Care Energy und Care Mobility stellten jüngst den CARe 500, ein von EV-Adapt umgebautes Elektrofahrzeug auf Basis des Fiat 500, vor, der für 44.900 Euro netto gekauft beziehungsweise geleast werden kann. Im Paket enthalten ist die kostenlose Wartung in einer der 600 A.T.U. Werkstätten, eine 2-jährige Mitgliedschaft im ADAC, ein Fahrsicherheitstraining sowie 5 Jahre kostenloser Strombezug. Aber auch die Leasinggesellschaften werden sich mit dem Thema befassen (müssen) und Lösungen anbieten. Beispielsweise informierte die GE Capital in Zuge einer Roadshow über ihr Elektrofahrzeugprogramm (s. Seite 32).

Die Marketingstrategien werden sicherlich in unterschiedliche Richtungen gehen, eines jedoch scheint klar zu sein: die Betriebskosten der Elektrofahrzeuge sind nach heutigem Stand überzeugend: Peugeot geht von etwa 1,50 pro 100 Kilometer aus, wenn Stromkosten überhaupt anfallen. Bei einigen Energieversorgern oder Unternehmen wie dem ADAC ist zur Zeit der Strom für Elektrofahrzeuge sogar kostenlos.

Laut einer Studie der Agentur für erneuerbare Energien e.V. entscheiden die Batterie- und die Energiekosten über die Entwicklung der sogenannten Differenzkosten zwischen Elektroautos und Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Je stärker die Batteriekosten sinken und je schneller gleichzeitig die Preise für Erdöl steigen, desto geringer fallen die Mehrkosten für Elektrofahrzeuge aus. Sinkt der Batteriepreis bis zum Jahr 2020 auf 300 Euro je Kilowattstunde Speicherkapazität und steigt die Erdölnotierung gleichzeitig auf 200 US-Dollar je Barrel Rohöl, rentieren sich alle elektrischen Fahrzeugklassen. Die Aufwendungen für die Batterie werden selbst bei steigenden Strompreisen durch Einsparungen an der Zapfsäule ausgeglichen.

Bleibt zu hoffen, dass der Auto-Strom nicht mit weiteren Steuern belastet wird und dass die Menge der regenerativ gewonnenen Energie zunimmt. Denn nur dann kann der Nutzer mit gutem Gewissen sagen, dass sein Fahrzeug wenig bis kein CO_2 mittelbar produziert.
Auch wenn die Strom-Fahrzeuge derzeit noch nicht die Einsatzzwecke der meisten Dienstwagenfahrer erfüllen und sicherlich oft preislich nicht in den Rahmen der kostenbewussten Entscheider passen, zeigen sich doch viele Fuhrparkleiter bereit, Elektrofahrzeuge in Zukunft einzusetzen, wie eine Umfrage von DATAFORCE ergab (s. Grafik).

Nicht nur die Fahrzeughersteller entwickeln in Richtung Zukunft. Auch bei Fahrzeugumbauern, -veredlern und -Nischenunternehmen wie Ruf, Think Global und anderen wird getüftelt, was das Zeug hält. Neben den rein elektrisch funktionierenden Fahrzeugen gruppieren sich verschiedene weitere serienreife oder bereits markterprobte Konzepte, die für den Übergang von der fossilen Antriebsenergie zu einer CO_2-

Stromtankstellen

Energieversorger	Zahl der öffentlichen Strom-Tankstellen	Verbreitungsgebiet
EnBW	20 (Zahl der öffentli.)	Raum Stuttgart
	Ziel bis 2011 700	Baden Württemberg
E.ON	14	München
RWE	insgesamt 335 Ladepunkte in D davon	Deutschlandweit
	30	Hamburg mit Orlen
	20	NRW mit Orlen
	40	NRW mit der Westfalen AG
	geplant insges. 1.000 bis Anfang 2011	Deutschlandweit
Vattenfall	50	Berlin
insgesamt	708, Stand 12.09.2010	Quelle: www.lemnet.org, deutschlandweit

freien, zukunftsträchtigen Fahrweise gedacht sind. Auch in der Tabelle erwähnt sind der Audi A1 e-tron, der Chevrolet Volt und der Opel Ampera, die sich eines Range Extenders bedienen, eine Art Hilfsmotor zum Aufladen, wenn der Akku leer ist. Fahrzeuge mit Brennstoffzelle wie der Mercedes BlueZero oder Opel HydroGen 4 fahren mit Wasserstoff. Unterschiedliche Hybrid-Systeme (Honda, Lexus, Mazda, Mercedes, Nissan, Toyota, zukünftig Porsche und VW) nutzen einen Elektromotor, der den Verbrennungsmotor unterstützt.

Schon 2020 sollen in Deutschland 1 Million Elektrofahrzeuge auf den Straßen unterwegs sein. Das ist in zehn Jahren. War nicht noch vor zehn Jahren der smart ein Fahrzeugkonzept, über das so mancher den Kopf geschüttelt hat? Heute erlebt die kleinste Fahrzeugklasse einen wahren Boom. Es sind vielleicht nicht 1 Million, aber doch eine solch beachtliche Zahl, dass die Autos zum gewohnten Straßenbild gehören.

Seriennahe und serienreife Elektrofahrzeuge

Hersteller / Modell	Leistung/Reichweite/ V-Max	Flottentests in D	Marktstart in D
Audi e-tron	230 kW (313 PS) / 250 km / 200 km/h	./.	Kleinserie Ende 2012; ca. 150.000 Euro
Audi A1 E-tron	75 kW (102 PS) / 50 km (mit Range Extender 250 km / 130 km/h	20 in München	n.n.
Chevrolet Volt	110 kW (150 PS) / 60 km (mit Range Extender 500 km) / 161 km/h	./.	2011
Citroën C-ZERO	47 kW (64 PS) / 130 km / 130 km/h	./.	Ende 2010; reservierbar
Citroën Berlingo First Electric	42 kW (57 PS) / 100 km / 100 km/h	./.	n.n.
EcoCraft Automotive Ecocarrier	15 kW (20 PS) / bis zu 80 km / 75 km/h	./.	bereits erhältlich ab 25.000 Euro netto
Ford Transit BEV	90 kW (122 PS) / 160 km / 80 km/h	10 in Köln	2010
Ford Tourneo Connect BEV	50 kW (68 PS) / 160 km / 113 km/h	2011 in Köln	2011
Ford Focus BEV	100 kW (136 PS) / 120 km / 136km/h	2011 in Köln	2012
IVECO EcoDaily Electric	30 kW (41 PS) u. 60 kW (82 PS) / 130 km / 70 km/h	./.	n.n.
Luis 4U green	27 kW (38 PS) / 200 km / 90-120 km/h	./.	bereits erhältlich ab 33.529 Euro netto
Luis free	8 kW (11 PS) / 210 km / 80 km/h	./.	bereits erhältlich ab 10.075 Euro netto
Mercedes Vito E-Cell	70 kW (95 PS) / 130 km /80 km/h	Berlin, Stutgart	Kleinserienfertigung angelaufen, Fertigung ab 2011
MINI E.	150 km (204 PS) / 152 km/h	15 in München, 50 in Berlin	2013
Mitsubishi i-MiEV	47 kW (64 PS) / 130 km / 130 km/h	./.	Ende 2010, ab 27.731 Euro netto
Nissan LEAF	80 kW / 160 km / 140 km/h	110 Rhein-Ruhr	Herbst 2011
Opel Ampera	110 kW (150 PS) / 60 km (mit Range Extender 500 km / 161 km/h	./.	2011
Peugeot iOn	47 kW (64 PS) / 130 km / 130 km/h	./.	Ende 2010, reservierbar
Renault Fluence Z.E.	70 kW (95 PS)/ 160 km / 135 km/h	insges. 40 Renault Fhzge Rhein Ruhr	ab 2011 in Großserie, reservierbar
Renault Kangoo Rapid Z.E.	70 kW (95 PS) / 160 km / 130 km/h	s.o.	Herbst 2011, reservierbar
smart for two electric drive	30 kW (41 PS) / 135 km / 100 km/h	Berlin, Hamburg, 25 in deutsch-französischem Flottenversuch	ab 2012 in Großserie
Volkswagen Up blue-e-motion	40 kW (54 PS) / 135 km / 130 km/h	n.n	2013
Volkswagen Golf blue-e--motion	85 kW (115 PS) / 150 km / 140 km/h	2011	2013
Volkswagen Jetta blue-e-motion	ähnlich wie Golf blue-e-motion	n.n	2013
Volvo C30	82 kW / 150 km / 130 km/h	mind. 50 Fhzge ab 2011	n.n.







Der neue Auris Hybrid HSD. Jetzt! Nicht irgendwann.

Kein Kraftstoffverbrauch*, keine CO_2-Emissionen* beim rein elektrischen Fahren: Erleben Sie den ersten Vollhybrid in der Kompaktklasse – den neuen Auris Hybrid HSD. Seine einzigartige Hybrid-Synergy-Drive®-Technologie verbindet Benzin- und Elektromotor zu beeindruckender Wirtschaftlichkeit. Für eine gute Bilanz sorgen zudem unsere attraktiven Finanzierungs- und Leasingkonditionen. Weitere Informationen bekommen Sie unter 0 22 34/1 02 21 10. Oder direkt bei Ihrem Toyota Partner.

auris-hybrid.de













Nichts ist unmöglich. Toyota.

*Diese Werte beziehen sich auf rein elektrisches Fahren im EV-Modus von 0–50 km/h und bis max. 1,5 km. Kraftstoffverbrauch kombiniert 4,0–3,8 l/100 km (innerorts 4,0–3,8 l/außerorts 4,0–3,8 l) bei CO_2-Emissionen kombiniert von 93–89 g/km nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren. Leistung 1,8-l-VVT-i-Benzinmotor 73 kW (99 PS), Leistung Elektromotor 60 kW (82 PS), Systemleistung HSD (kombiniert) 100 kW (136 PS). Abb. zeigt Auris Hybrid mit Sonderausstattung. Eine unverbindliche Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per August 2010, **zzgl. Überführungskosten** für den Auris Hybrid Life. **Individuelle Händlerpreise auf Anfrage bei Ihrem Toyota Händler.**



Multitalent

Als Fünftürer mit Coupé-Charakter vereint der Audi A7 Sportback sportliches Fahrwerk, Dynamik und Komfort. Er ist mit vier V6-Motoren, als Benziner und Diesel, zwischen 150 kW (204 PS) und 220 kW (300 PS) erhältlich. Neueste technische Intelligenz ist mit dem serienmäßigen Bediensystem MMI verbaut, das den Insassen zusätzlichen Langstrecken-Komfort bieten soll. Das Fahrwerk zeichnet sich durch eine neu entwickelte elektromechanische Servolenkung mit hoher Effizienz sowie leistungsstarke Bremsen aus. Serienmäßig ist auch das Fahrdynamiksystem Audi drive select. Optional steht die Luftfederung adaptive air suspension samt geregelter Dämpfung zur Wahl. Die Netto-Grundpreise beginnen bei 43.400 Euro.

Generationswechsel

Die vierte Generation des Kleinwagens Nissan Micra knüpft an die Tradition der kleinen Baureihe an. In der Neuauflage ist der Kleinwagen mit einem großzügigeren Innenraum, neuen Motoren, einer neu entwickelten Leichtbau-Architektur und innovativen Techniklösungen ab November erhältlich. Als erstes Nissan-Modell ist er mit zwei neu entwickelten Dreizylinder-Ottomotoren unterwegs. Beim Basisaggregat mit Saugrohreinspritzung, 1,2 Litern Hubraum und 59 kW/ 80 PS Leistung soll die CO_2-Emission 115 Gramm pro Kilometer betragen. Das zweite Effizienzmodell ist ab Frühjahr 2011 mit Kompressoraufladung und Direkteinspritzung sowie 72 kW/ 98 PS Leistung unterwegs. Zusätzlich wird dieser Motor mit Start-Stopp-System ausgerüstet und soll 95 Gramm CO_2-Ausstoß pro Kilometer haben. Beide Motorvarianten sind mit manuellem Fünfgang-Getriebe oder stufenloser CVT-Automatik kombinierbar. Der neue Nissan Micra ist ausschließlich als Fünftürer und in drei Ausstattungslinien – Visia, Acenta und Tekna – lieferbar. Für alle drei Varianten gibt es serienmäßig sechs Airbags, ESP, ABS und eine elektronische Servolenkung. Für die höheren Ausstattungslinien stehen Geschwindigkeitsregelanlage, das Navigations- und Informationssystem Nissan CONNECT und ein Parkassistenzsystem zur Auswahl. Der Nissan Micra startet ab einem Listenpreis von 9.100 Euro netto.





Matador

Seit dem 02. Oktober ist der neue SEAT Alhambra als komplett neu entwickelte Van-Baureihe mit modernster Technologie auf dem Markt. Der Spanier verfügt über ein progressives Karosseriekonzept mit Schiebetüren und fünf oder sieben Sitzen. Der 2.0 TDI mit 103 kW (140 PS) und Sechs-Gang-Schaltgetriebe braucht laut Hersteller nur 5,5 Liter auf 100 Kilometer und ist deshalb mit „Ecomotive-Kennzeichnung" unterwegs. Alle Motoren gibt es mit einer Start- und Stopp-Automatik. Mit 4,85 Metern ist er 22 Zentimeter länger als sein Vorgänger, und selbst in der Breite hat er um neun Zentimeter auf 1,90 Meter zugelegt. Mit dem neuen „EasyFold"-System kann man die Sitze der zweiten und dritten Reihe mit je einem Handgriff in den Fahrzeugboden versenken - Effekt: eine ebene Ladefläche. Der neue SEAT Alhambra startet mit Listenpreisen ab 23.100 Euro netto.

Klassenneuling

Anfang 2011 beginnt der europaweite Verkauf des brandneuen Peugeot 508 und 508 SW mit modernen Antriebstechnologien wie e-HDI und HYbrid4. Als Limousine und SW verkörpert der 508 eine neue Designsprache. Mit großem Platzangebot, geräumigem Kofferraum und weiteren Leistungsmerkmalen bietet er Innenraumkomfort der Extraklasse. Die 508-Motorenpalette erstreckt sich beim Diesel von 82 kW (112 PS) bis zu 150 kW (204 PS) und beim Benziner von 88 kW (120 PS) bis 115 kW (156 PS). Zum umfangreichen Sicherheitspaket gehört auch das System Peugeot Connect mit SOS Assistance. Für Flottenkunden rundet der kostenpflichtige Dienst Peugeot Connect Fleet (automatische Weiterleitung wartungsrelevanter Daten) die Service-Palette zusätzlich ab.





Volvo V70


Volvo S60

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Volvo



Volvo C30

Volvo ja, aber welche?

Der Pkw-Flottenmarkt hat sich in den ersten sechs Monaten zunehmend erholt. Die Halbjahresbilanz fällt nach zähen Monaten der Wirtschaftskrise endlich wieder positiver aus. Jedoch ist gleichzeitig auch das lange Zeit zementierte Verhältnis der Marktanteile 80 zu 20 zwischen deutschen Herstellern und Importeuren auf dem Flottenmarkt etwas aufgeweicht. Immer häufiger scheinen Importeure nun auch verstärkt in Car Policies berücksichtigt zu werden, wo bis dato ausschließlich „deutsch" gefahren wurde. Hauptgrund dafür dürfte das gewachsene Kostenbewusstsein in vielen Unternehmen sein.

Im User Chooser-Bereich, wo sich der Dienstwagenfahrer auch einmal etwas mehr Individualität gönnen kann und der Preis nicht zwangsläufig an erster Stelle steht, hat auch der Automobilhersteller Volvo gute Chancen, zum Zuge zu kommen. Wer viel Wert auf Premium, hohe Sicherheitsstandards und viel Serienausstattung legt, kommt innerhalb der Importeure an den Schweden kaum vorbei.

Das Angebot bei Volvo ist durchaus vielseitig. Das kleinste Modell ist das Kompaktklasse-Modell C30, etwas größer sind die viertürige Limousine S40 und der Kombi V50. In der Mittelklasse stehen der kürzlich neu auf den Markt gekommen S60 als Limousine und der V70 als Kombi zur Auswahl. Das Flaggschiff ist die S80 Oberklasse-Limousine, und bei den SUV bietet Volvo die Modelle XC60 und XC90 an.

Besonders dem Trend der Zeit entsprechen die verbrauchsoptimierten DRIVe-Modelle, die sich durch sehr niedrige CO2-Emissionen und Verbrauchswerte auszeichnen. Die Spritsparvariante V50 DRIVe mit 80 kW (109 PS) wird beispielsweise mit einem CO_2-Wert von 104 Gramm pro Kilometer angegeben, das entspricht einem Verbrauch von 3,9 Liter auf 100 Kilometer. Dies wird lediglich vom C30 getoppt, der als DRIVe-Modell (80 kW / 109 PS) sogar mit nur 99 Gramm CO_2-Ausstoß angegeben wird. Solche Fahrzeuge weisen zurzeit durchgehend steigende Bestellquoten auf: Bei Volvo sollen teilweise die Verkaufszahlen schon weit mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens ausmachen.

Eine andere Alternative, die Umwelt weniger stark zu belasten, sind die sogenannten Flexi-Fuel-Modelle. Hierbei handelt es sich um Fahrzeuge, die sowohl mit Benzin, als auch mit dem schadstoffarmen Bio-Ethanol (E85) betrieben werden können. Bei diesem Antriebskonzept sinken die CO2-Emissionen im Ethanol-Betrieb um bis zu 80 Prozent. Zudem handelt es sich um einen erneuerbaren Brennstoff, der sich aus jeder Art von Biomasse gewinnen lässt, wie etwa aus Zuckerrüben, Getreide, Holz oder Sonnenblumen.

Zwar ist ein stetig wachsendes Interesse an umweltfreundlichen Autos zu beobachten, allerdings ist die Höhe der TCO auch weiterhin einer der ausschlaggebenden Faktoren. Bei unserer Auswahl an flottenrelevanten Volvo-Modellen reichen die Kosten für das Full Service-Leasing von 434 Euro für den Volvo C30 DRIVe bis 940 Euro für den XC90 3.2-Liter-Benziner (bei 30.000 Kilometer / 36 Monate Laufzeit). Für den Volvo XC60, den Verkaufsschlager im Flottengeschäft der Schweden, müssten bei gleichen Rahmenbedingungen so beispielsweise Gesamtkosten (inklusive Treibstoff) von rund 760 Euro für die DRIVe-Variante (120 kW / 163 PS) veranschlagt werden.

Auch Downsizing kann sich lohnen: Würde die Motorisierung beim Volvo V70 von 120 kW (163 PS) auf 80 kW (109 PS) gesenkt werden, könnte eine monatliche Gesamtersparnis von fast 100 Euro erzielt werden. Weitere detaillierte Angaben unter anderem zu den Leasingraten, Treibstoffkosten und Restwerten finden Sie in der Tabelle auf den zwei folgenden Seiten.


Volvo XC90

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt*: *1,4%*

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: *Etwas über 40 %*

Anzahl Partnerbetriebe (gesamt): *293 Verkaufsstandorte und 84 reine Servicebetriebe*

Bedingungen für Großkunden: *Es gibt bei allen Fahrzeuge individuelle Konditionseinstufungen für Firmen mit Großkunden-Rahmenverträge sowie Flottenkonditionen für Leasinggesellschaften und Small-Fleet.*

Aktuelle Business Pakete: *Auch beim Volvo S60 haben wir wieder ein interessantes Business-Paket Pro geschnürrt. Näheres dazu finden Sie in der aktuellen S60-Preisliste. Aber auch bei allen anderen Modellen bieten wir besondere Business- und/oder Business Pro-Pakete an, die ganz gezielt auf die Bedürfnisse von Flottenkunden zugeschnitten sind.*

Flottenfahr

Modelle (Full Service-Leasingrate, Quelle ALD, Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff-kosten* 20.000 km	Gesamt-kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
VOLVO C30 1.6 KINETIC	Otto-4Z	74/100	16.722	279,01	339,97	159,83	499,80	6.480	298,05
VOLVO C30 D2 Kintetic	Diesel-4Z	84/115	18.823	306,92	383,13	83,85	466,98	7.576	328,35
VOLVO C30 2.0 FlexiFuel Kintec	Otto-Alkohol-4Z	107/145	19.159	323,31	386,47	178,10	564,57	7.280	345,12
VOLVO C30 DRIVe Kintetic	Diesel-4Z	80/109	19.323	315,08	391,29	74,10	465,39	7.777	337,07
VOLVO C 30 D3 Kintetic	Diesel-5Z	110/150	20.966	345,84	427,55	99,45	527,00	8.281	369,71
VOLVO S40 1.6	Otto-4Z	74/100	18.394	301,35	362,31	162,12	524,43	7.128	322,29
VOLVO S40 DPF D2	Diesel-4Z	84/115	20.331	344,65	420,86	83,85	504,71	7.421	367,79
VOLVO S40 2.0	Otto-4Z	107/145	20.689	342,85	406,01	173,53	579,54	7.861	366,41
VOLVO S40 DPF DRIVe	Diesel-4Z	80/109	20.831	353,13	429,34	76,05	505,39	7.603	376,84
VOLVO S40 DPF D3 kw 46	Diesel-5Z	110/150	22.521	390,30	472,01	99,45	571,46	7.882	415,94
VOLVO V50 1.6	Otto-4Z	74/100	19.907	322,35	383,31	162,12	545,43	7.863	345,01
VOLVO V50 DPF D2	Diesel-4Z	84/115	21.844	349,57	425,78	83,85	509,63	8.792	374,44
VOLVO V50 2.0	Otto-4Z	107/145	22.201	363,71	426,87	173,53	600,40	8.603	388,98
VOLVO V50 DPF DRIVe	Diesel-4Z	80/109	22.344	357,57	433,78	76,05	509,83	8.993	383,01
VOLVO V50 DPF D3	Diesel-5Z	110/150	24.033	384,6	466,31	99,45	565,76	9.673	411,96
VOLVO S60 T3 kew 46	Otto-4Z	110/150	22.689	401,83	462,79	0,00	462,79	7.600	427,65
VOLVO S60 D3	Diesel-5Z	120/163	25.596	450,85	532,56	101,40	633,96	9.707	481,12
VOLVO S60 T4 Kintec kw 46	Otto-4Z	132/180	26.218	489,2	550,16	0,00	550,16	7.800	519,05
VOLVO S60 D5	Diesel-5Z	151/205	28.529	505,26	592,47	103,35	695,82	9.557	537,73
VOLVO V70 2.0 Kintic	Otto-4Z	107/145	26.453	448,42	511,58	196,37	707,95	9.655	478,54
VOLVO V70 2.0 Flexi Fuel DRIVe Kinetic	Otto-Alkohol-4Z	107/145	26.831	454,83	519,34	196,37	715,71	9.793	485,38
VOLVO V70 DRIVe Kinetic	Diesel-4Z	80/109	27.352	463,67	539,88	87,75	627,63	9.983	494,80
VOLVO V70 2.0T Kintic	Otto-4Z	149/203	30.731	532,59	595,75	184,95	780,70	10.755	567,57
VOLVO V70 D3 Kinetic	Diesel-5Z	120/163	31.050	514,56	596,27	107,25	703,52	11.799	549,91
VOLVO V70 2.5T Kintec	Otto-5Z	170/231	32.563	582,87	649,33	200,93	850,26	10.664	619,94
VOLVO V70 2.5T Flexi Fuel DRIVe Kinetic	Otto-Alkohol-5Z	170/231	32.941	564,64	632,45	200,93	833,38	11.776	602,14
VOLVO V70 D5 Kinetic	Diesel-5Z	151/205	34.277	574,54	661,75	105,30	767,05	12.768	613,56
VOLVO XC 70 DRIVe Kinetic	Diesel-5Z	120/163	33.235	557,07	641,48	115,05	756,53	12.380	594,90
VOLVO XC 70 D5 AWD Kinetic	Diesel-5Z	151/205	37.546	615,08	704,99	134,55	839,54	14.549	657,82
VOLVO XC 70 T6 AWD Aut. Kinetic	Otto-6Z	224/304	41.772	833,9	908,41	242,03	1150,44	10.222	881,39
VOLVO S80 DRIVe Kinetic	Diesel-4Z	80/109	28.025	501,65	577,86	87,75	665,61	9.178	533,55
VOLVO S80 2.0T Kinetic	Otto-4Z	149/203	29.554	557,06	623,37	188,28	811,65	8.570	590,70
VOLVO S80 D3 Kinetic	Diesel-5Z	120/163	29.873	534,74	616,45	103,35	719,80	9.783	568,74
VOLVO S80 2.5T Kinetic	Otto-5Z	170/231	31.386	615,4	685,01	204,97	889,98	8.160	651,13
VOLVO S80 2.5TFlexiFuel Kinetic	Otto-Alkohol-5Z	170/231	31.764	622,82	692,43	196,37	888,80	8.258	658,98
VOLVO S80 D5 Kinetic	Diesel-5Z	151/205	32.974	621,52	708,73	103,35	812,08	9.562	659,06
VOLVO S80 3.2 AWD Aut. Kinetic	Otto-6Z	179/243	36.554	744,48	818,49	224,03	1042,52	8.407	786,09
VOLVO S80 D5 AWD Aut. Kinetic	Diesel-5Z	151/205	36.890	695,33	782,54	136,50	919,04	10.698	737,32
VOLVO XC60 DRIVe Kinetic	Diesel-5Z	120/163	28.899	446,01	530,42	115,05	645,47	12.282	478,91
VOLVO XC60 2.0T DSG Kinetic	Otto-4Z	149/203	30.177	527,67	594,88	194,08	788,96	10.315	561,95
VOLVO XC60 D5 AWD Kinetic	Diesel-5Z	151/205	32.680	529,18	619,09	128,70	747,79	12.908	566,38
VOLVO XC60 3.2 AWD Kinetic	Otto-6Z	179/243	35.075	634,5	709,41	226,05	935,46	11.224	674,43
VOLVO XC 90 D3 Aut. Kinetic	Diesel-5Z	120/163	33.605	582,40	679,06	165,75	844,81	11.761	620,65
VOLVO XC 90 D5 Kinetic	Diesel-5Z	136/185	36.966	647,66	744,32	161,85	906,17	12.660	689,74
VOLVO XC 90 3.2 Aut. Kinetic	Otto-6Z	179/243	40.008	784,45	867,91	274,08	1141,99	10.402	830,00
VOLVO C70 D3 Kinetic	Diesel-5Z	110/150	31.176	508,34	590,05	115,05	705,10	12.548	543,83
VOLVO C70 D4 Kinetic	Diesel-5Z	130/177	32.689	533,01	614,72	115,05	729,77	13.157	570,22
VOLVO C70 T5 Aut. Kinetic	Otto-5Z	169/230	35.285	615,51	681,97	224,03	906,00	12.614	655,68

Zu diesen Preisen wurden die Kraftstoffkosten errechnet (Brutto-Preise): Diesel = 1,17 €, Super = 1,37 €, Super Plus = 1,43 €. (Stand: August 2010)

zeuge Volvo

Full Service 30.000 km	Treibstoff-kosten* 30.000 km	Gesamt-kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff-kosten* 50.000 km	Gesamt-kosten 50.000 km	Restwert 50.000 km	Reichweite km	Co_2-Ausstoß g / km	Höchst-geschw. km/h	Lade-volumen max. Liter	Zuladung kg
377,49	239,75	617,24	5.727	323,43	437,19	399,58	836,77	4.724	786	167	185	894	346
425	125,78	550,78	6.729	356,92	491,53	209,63	701,16	5.600	1.279	114	195	894	350
426,76	267,15	693,91	6.418	374,2	490,16	445,25	935,41	5.268	705	185	210	894	354
433,72	111,15	544,87	6.908	366,40	501,01	185,25	686,26	5.748	1.447	99	190	894	341
471,86	149,18	621,04	7.338	401,53	541,64	248,63	790,27	6.080	1.176	134	210	894	439
401,73	243,18	644,91	6.300	350,20	463,96	405,29	869,25	5.196	775	169	185	883	405
464,44	125,78	590,22	6.506	398,65	533,26	209,63	742,89	5.286	1.279	114	195	883	428
448,05	260,30	708,35	6.930	397,81	513,77	433,83	947,60	5.689	724	176	210	883	416
473,49	114,08	587,57	6.666	408,46	543,07	190,13	733,20	5.416	1.410	104	190	883	406
518,09	149,18	667,27	6.868	450,12	590,23	248,63	838,86	5.517	1.176	134	210	883	448
424,45	243,18	667,63	6.967	375,23	488,99	405,29	894,28	5.773	775	169	185	1.307	438
471,09	125,78	596,87	7.809	407,59	542,2	209,63	751,83	6.498	1.279	114	195	1.307	423
470,62	260,30	730,92	7.604	422,68	538,64	433,83	972,47	6.271	724	176	210	1.307	431
479,66	114,08	593,74	7.988	416,92	551,53	190,13	741,66	6.647	1.410	104	190	1.307	393
514,11	149,18	663,29	8.592	448,43	588,54	248,63	837,17	7.150	1.176	134	205	1.307	428
507,09	0,00	507,09	6.579	462,09	575,85	0,00	575,85	5.218	1.055	149	210	min 380	k. A.
583,27	152,10	735,37	8.510	521,49	661,6	253,50	915,10	6.915	1.298	137	220	min 380	402
598,49	0,00	598,49	6.620	558,84	672,6	0,00	672,60	5.047	1.055	149	225	min 380	k. A.
645,39	155,03	800,42	8.273	581,03	726,64	258,38	985,02	6.561	1.274	139	235	min 380	402
560,18	294,55	854,73	8.465	518,69	634,65	490,92	1125,57	6.877	814	206	200	1.600	472
569,21	294,55	863,76	8.586	526,1	645,81	490,92	1136,73	6.976	814	206	190	1.600	475
591,45	131,63	723,08	8.752	536,32	670,93	219,38	890,31	7.111	1.556	119	190	1.600	491
649,21	277,43	926,64	9.372	614,21	730,17	462,38	1192,55	7.529	864	189	230	1.600	450
652,06	160,88	812,94	10.401	597,03	737,14	268,13	1005,27	8.538	1.273	144	210	1.600	478
704,88	301,40	1006,28	9.199	669,36	788,62	502,33	1290,95	7.245	795	209	235	1.600	459
689,27	301,40	990,67	10.294	652,13	775,14	502,33	1277,47	8.317	795	209	235	1.600	462
721,21	157,95	879,16	11.225	665,58	811,19	263,25	1074,44	9.169	1.296	144	225	1.600	478
701,43	172,58	874,01	10.884	645,35	792,96	287,63	1080,59	8.890	1.186	154	205	1.600	466
769,85	201,83	971,68	12.859	714,81	867,92	336,38	1204,30	10.606	1.014	182	215	1.600	458
978,02	363,05	1341,07	8.344	944,71	1082,42	605,08	1687,50	5.841	660	248	230	1.600	433
630,2	131,63	761,83	7.917	576,08	710,69	219,38	930,07	6.235	1.556	119	190	480	461
677,45	282,43	959,88	7.240	635,55	760,26	470,71	1230,97	5.467	886	184	235	480	431
670,89	155,03	825,92	8.439	614,08	754,19	258,38	1012,57	6.646	1.321	139	215	480	467
741,18	307,45	1048,63	6.748	698,77	826,78	512,42	1339,20	4.864	814	206	240	480	449
749,03	658,98	749,03	6.829	707,19	835,2	490,92	1326,12	4.923	814	206	240	480	453
766,71	155,03	921,74	8.078	709,1	854,74	258,38	1113,12	6.100	1.321	139	230	480	467
880,54	336,05	1216,59	6.762	841,57	973,98	560,08	1534,06	4.569	745	219	235	480	443
844,97	204,75	1049,72	9.038	793,31	938,92	341,25	1280,17	6.824	1.000	184	225	480	442
585,44	172,58	758,02	10981,00	522,77	670,38	287,63	958,01	9.247	1.186	154	200	1.455	660
650,16	291,13	941,29	8.960	607,67	734,88	485,21	1220,09	7.152	824	198	205	1.455	437
678,41	193,05	871,46	11.438	615,98	769,09	321,75	1090,84	9.477	1.061	174	210	1.455	584
770,34	339,08	1109,42	9.645	727,66	862,57	565,13	1427,70	7.541	707	229	210	1455	489
743,63	248,63	992,26	10.249	671,65	843,51	414,38	1257,89	8.233	800	224	190	1.837	567
812,72	242,78	1055,50	10.997	745,85	917,71	404,63	1322,34	8.779	819	219	195	1.837	564
939,78	411,13	1350,91	8.601	890,72	1049,38	685,21	1734,59	6.201	696	269	210	1.837	558
645,98	172,58	818,56	11.145	591,15	731,26	287,63	1018,89	9.275	1.017	154	210	404	327
672,37	172,58	844,95	11.686	619,83	759,94	287,63	1047,57	9.725	1.017	154	220	404	327
740,62	336,05	1076,67	11.026	709,23	828,49	560,08	1388,57	8.909	660	219	235	404	317


1



2

Raum Vorstellung

Mit dem Mazda 6 Kombi gibt es genau die richtige Mischung aus praktischem Nutzen, kommoder Fortbewegung wie attraktiver Gestaltung auf den Weg. Das Diesel-Einsteiger-Angebot – 2,2 Liter Hubraum und 129 PS – kommt Sparfüchsen entgegen, während die Leistung im Alltag kaum Wünsche offen lässt. Außerdem setzt das Ladevolumen Maßstäbe in der Mittelklasse.

Das Thema mit der Gleichheit wird bei den Mazda 6-Dieselmodellen wirklich beherzigt – sämtliche Ausführungen schöpfen ihre Kraft nämlich aus einheitlichen 2,2 Litern Hubraum. Über Parameter wie Ladedruck und Verdichtung steuern die Ingenieure den Output. So reicht die Bandbreite von 129 bis 180 Pferdchen, alles Werte, die den Nachbarn vor wenigen Jahren noch neidisch gemacht hätten. Beim nutzwertorientierten Allrounder kommt es dagegen nicht auf maximale Power an, also dient die 129 PS-Variante in diesem Fall als Gegenstand der Abhandlung. Damit ist der Vierzylinder für heutige Verhältnisse eher gering belastet, was Reminiszenzen an die ursoliden Kammerdiesel anklingen lässt – an eine Zeit demnach, da Turbos noch Prestige-Gefühle auslösten. Die Frage, ob man mit dem Mazda 6-Basis-Selbstzünder klarkommen kann, lässt sich ausschließlich in der Praxis beantworten. Also rein in das Multifunktionsvehikel und Motor starten.

Da ertönen dezente Diesel-Laute, klarer Fall. Nach Erwärmung des Öls allerdings bestimmt hauptsächlich leichtes Schnarren die Maschinen-Akustik. Kultiviert und laufruhig präsentiert sich das Aggregat übrigens ebenso, das man keineswegs hoch drehen muss, um Vortrieb herzustellen. Schon ab 1.500 Umdrehungen beginnt spürbares Drehmoment zu wüten, wenngleich das 340 Nm-Plateau erst ab 1.800 Touren aufgebaut ist und jenseits der 2.600 Rotationen wieder abflacht. Damit ist abgesteckt, wann am besten zu schalten ist. Sechs Übersetzungen stehen obligatorischerweise bereit; und die Box lässt sich durchaus leichtgängig bedienen – dass sportliche Gangart in diesem Umfeld jedoch als unpassend empfunden werden könnte, wird freilich offenbar. Exakt gewählte Anschlussübersetzungen lassen auf eine saubere Abstimmung schließen, die den Einstiegsdiesel in seiner Dynamik unterstützt. Tatsächlich lässt er sich flott bewegen.

Allein Serpentinen-Auffahrten zeigen, dass man nicht in der stärksten Version sitzt. Sonst gibt sich der 95 KW-Brocken antrittsstark wie souverän. Für die vom Werk angegebenen 193 km/h ist natürlich ein etwas längerer Anlauf nötig, dafür zeigt der Tacho dann aber auch 210 Sachen. Und sparsam ist dieser Sechser obendrein: Lediglich 5,9 Liter konsumierte er auf der speziellen Flottenmanagement-Verbrauchs-


3


4



1. *Aufgeräumter Innenraum mit so manchen Tasten*

2. *Unauffälliger Abschluss – der Mazda 6 Kombi mutet von hinten eher schlicht an*

3. *Mit 1.751 Litern Schluckvermögen definiert dieser Mazda den Bestwert in seiner Klasse*

4. *Viel Platz auch hinten sorgt für frohe Gesichter*

5. *Auf dem zweiten Blick wird klar: Die Heckleuchten-Grafik geht sehr wohl als ausgefallen durch*

6. *Einfach bedienbare Drehregler für die Klimaautomatik*

7. *Markante Scheinwerfer lassen den Mazda 6 im Gedächtnis verweilen*

8. *Viele Tasten auf kleinem Raum: Das Lenkrad ist Schaltzentrale*









runde – immerhin ist die Rede von einem satten 1,5-Tonnen-Kombi. Ach ja, dieser darf als Benchmark für Ladevolumen durchgehen: Denn mit einem maximalen Schluckvermögen von 1.751 Litern übertrifft er sogar den Ford Mondeo (allerdings nur um ein paar Literchen), mit dem er sich die Plattform teilt. In puncto Praktikabilität ist er also bestens aufgestellt, zumal die Rückbank beim Umlegen auch ohne weitere Handgriffe eine ebene Fläche bereitstellt. Und wie fühlt sich die menschliche Fracht aufgehoben?

Straffe Stühle bekämpfen schonmal potenzielle Müdigkeit; aber damit allein ist es sicher nicht getan, also bewiesen die Entwickler, dass eine gewisse Drahtigkeit kein Hindernis für kommode Anflüge sein müssen. Lange Strecken sind kein Thema für den Mittelklässler. Außerdem bietet der angenehme Reisebegleiter viel Platz in allen Dimensionen, so können selbst großgewachsene Hinterbänkler gut mal ein paar hundert Kilometer mit bestens gelaunten Mienen im Auto verbringen, ohne dabei heucheln zu müssen. Dabei schauen sie auf einen typischen Mazda-Innenraum, in dem niemals Tasten-Mangel aufkommt. Diesmal aber strukturiert und nicht verstreut, wie man es von japanischen Fahrzeugen eigentlich erwartet hätte. Dafür kann die Betriebsanleitung getrost im Handschuhfach verweilen, schließlich lassen sich alle Funktionen intuitiv erfassen. Für die Klimatisierung gibt es drei große Drehregler – übersehen oder fehlbedienen keine Chance.

Nur das Multifunktionslenkrad beherbergt zur Freude mancher Technikverliebten viele Schalter auf engem Raum – dennoch lassen die sich ohne Probleme beherrschen. Klassische Rundinstrumente besorgen den Tribut an die Übersichtlichkeit, und es gibt auch eine Anzeige für die Wassertemperatur, deren Weglassen bei manchen Herstellern ja schwer in Mode gekommen ist. Unmodisch ist der Kombi aber mitnichten, baggert er vorn mit schneidig gezeichneten Klarglasscheinwerfern und markant ausgeprägten Kotflügeln. Die Sicke in der Flanke lässt den Japaner konturiert-muskulös auftreten, während das Heck eher unauffällig bleibt – ausgefallener Rückleuchtengrafik zum Trotz. Als ausgefallen darf man auch die Aufpreispolitik bezeichnen; so lässt sich beispielsweise ein Navigationssystem nur in Verbindung mit der teuren „Sports-Line" ordern, die wiederum ausschließlich in Kombination mit starken Motoren erhältlich ist.

Dafür bietet die 21.756 Euro netto teure Basis-Version („Prime-Line") den feinen Luxus, keine Sonderausstattungen ordern zu können – von der 437 Euro kostenden Metalliclackierung mal abgesehen. Schließlich sollen viele Wahlmöglichkeiten ja unglücklich machen. Und mit Klimaanlage, Radio, der vollen Sicherheitsausrüstung inklusive ABS, sechs Airbags und elektronischem Stabilitätsprogramm sowie Zentralverriegelung mit Funkfernbedienung befindet sich alles an Bord, was das Leben im Mazda angenehmer macht. Nur ein Automatikgetriebe vermisst man – wer den Selbstzünder wählt, muss die Gänge selbst wechseln. Viele Assistenzsysteme machen dieses Defizit wieder wett, vor allem überzeugt die unauffällige, aber trotzdem effektive Arbeitsweise des RVM-Systems, das im Falle herannahender Fahrzeuge vor dem Spurwechsel zur Vorsicht mahnt und den toten Winkel so entschärft. Eine kleine, gelbe Kontroll-Leuchte schafft es, den Fahrer zu warnen und nicht zu erschrecken.



Motorenpalette Mazda 6 Sport Kombi

	2.2 MZR-CD	2.2 MZR-CD	2.0 MZR DISI (Automatik)
Motor/Hubraum in ccm	4-Zyl. Diesel/2.184	4-Zyl. Otto/2.184	4-Zyl. Otto/1.999
Leistung kW (PS) bei U/min	95/129 bei 3.500	120/163 bei 3.500	114/155 bei 6.200
Drehmoment (Nm) bei U/min	340 bei 1.800-2.600	360 bei 1.800-3.000	193 bei 4.500
Verbrauch auf 100 km (EU)	5,2	5,4	7,0 (7,7)
Höchstgeschwindigkeit	193	211	211 (202)
0 auf 100 km/h	10,9	9,2	10,4 (11,3)
Laderaum in Liter (VDA)	519-1.751	519-1.751	519-1.751
Nutzlast in kg	645	645	610 (625)
Typklassen HP/VK/TK	17 / 22 / 24	17 / 23 / 24	14 / 19 / 20
Schadstoffklasse	EU 5	EU 5	EU 5
CO_2 - Ausstoß in g/km	139	143	161 (178)
Preis in Euro (netto)	**21.756**	**23.605**	**22.008 (24.957)**
Betriebskosten			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	472,–	500,–	518,–
30.000 km	567,–	600,–	639,–
50.000 km	739,–	777,–	862,–
Automatik (mtl.)			
20.000 km	–	–	579,–
30.000 km	–	–	711,–
50.000 km	–	–	955,–
Fullservice Leasingrate			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	371,–	395,–	358,–
30.000 km	415,–	442,–	399,–
50.000 km	485,–	514,–	462,–
Automatik (mtl.)			
20.000 km	–	–	403,–
30.000 km	–	–	447,–
50.000 km	–	–	515,–
Treibstoffkosten			
Schaltgetriebe (mtl.)			
20.000 km	101,–	105,–	160,–
30.000 km	152,–	158,–	240,–
50.000 km	254,–	263,–	400,–
Automatik (mtl.)			
20.000 km	–	–	176,–
30.000 km	–	–	264,–
50.000 km	–	–	440,–

Mazda 6 Kombi MZR-CD

Motor	Vierzylinder-Diesel
Hubraum in ccm	2.184
kW bei U/min	95 (129) bei 3.500
Max. Drehmoment bei U/min	340 Nm bei 1.800-2.600
Abgasnorm	EURO 5
Partikelfilter	Serie
Antrieb / Getriebe	6-Gang Schaltgetriebe
Höchstgeschw. km/h	193
Beschleunigung 0-100/h	10,9
EU-Verbrauch	5,2 l auf 100 km
EU-Reichweite	1.231 km
Testverbrauch	5,9 l auf 100 km
Test-Reichweite	1.085 km
CO_2-Ausstoß	139 g/km
Tankinhalt	64 Liter
Zuladung	645 kg
Laderaumvolumen (VDA)	519-1.751 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	k. A.
Kosten	
Steuer pro Jahr	247 Euro
Typklassen HP / VK / TK	17 / 22 / 24
Wartungsintervalle	alle 20.000 km oder alle 12 Monate
Garantie	
Fahrzeug	3 Jahre / 100.000 km
Lack	3 Jahre
Rost	12 Jahre
Sicherheit / Komfort	
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag vorn/hinten	Serie
ESP	Serie
Assistent „toter Winkel“	Serie (Sondermodell Active)
Regensensor	Serie (ab Exclusive-Line)
Klimaautomatik	Serie (ab Center-Line)
Tempomat	(ab Center-Line)
Elektr. Sitzverstellung	1.672 Euro (nur Sports-Line)
Metallic-Lack	437 Euro
Einparkhilfe	Serie (ab Sports-Line)
Bordcomputer	Serie (ab Center-Line)
Kurvenlicht	Serie (ab Sports-Line)
Xenonlicht	Serie (ab Sports-Line)
Kommunikation	
Radioanlage mit CD	Serie
Bildschirm-Navigation	1.933 Euro (nur Sports-Line)
Freisprech-Einrichtung	Serie (Sondermodell Active)
Basispreis netto	
Mazda 6 Kombi MZR-CD	21.756 Euro (alle Preise netto)
Firmenfahrzeuganteil	80 %
Dieselanteil	70 %

Bewertung

+
- Ordentlicher Fahrkomfort
- Ordentliches Raumangebot
- Angenehme Sitze


- Kein Automatikgetriebe lieferbar beim Diesel
- Navigationssystem nur für stärkere Motorvariante lieferbar

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Umweltsterne

Der neue Mercedes-Benz Vito ist nun auch als Vito E-Cell mit batterie-elektrischem Antrieb erhältlich. Dieses Jahr beginnt Mercedes mit der Auslieferung einer Kleinserie von 100 Fahrzeugen an Flottenbetreiber in den Ballungsräumen Stuttgart und Berlin. Weitere 2.000 Einheiten sind für 2011 geplant. Der Vito E-Cell ist laut Hersteller mit einer Reichweite von 130 Kilometern für abgasbelastete Zonen, lärmgeschützte und umweltsensible Bereiche vorgesehen. Mercedes-Benz komplettiert das breit aufgestellte Angebot des Transporters mit Diesel-, Gas- und Batterie-elektrischem Antrieb. Die Stromversorgung beim batterie-elektrischen Antrieb erfolgt über Ladestationen örtlicher Energieversorger. Ein weiteres Highlight aus dem Hause Mercedes-Benz ist der Mercedes Sprinter 316, jetzt auch als LPG-Version, der auf der Nutzfahrzeug IAA seine Premiere hatte.



Variantenreich

Auf der IAA Nutzfahrzeuge 2010 präsentierte Opel den neuen Movano auch als Heck- und Dreiwege-Kipper mit Kofferaufbauten sowie zulässigen Gesamtgewichten von 3,5 Tonnen (Frontantrieb) bis zu 4,5 Tonnen (Heckantrieb) ab 22.990 Euro netto. Er steht nun als Kastenwagen, Kombiversion, mit Fahrgestellvarianten, Einzel- oder Doppelkabine als Plattform-Fahrgestell zur Wahl. Für adäquate Fahrleistungen sowie niedrige Verbrauchs- und Emissionswerte sorgt laut Hersteller eine neue 2.3 CDTI Vierzylinder-Common-Rail-Dieselgeneration mit Partikelfilter in den Leistungsstufen 74 kW/ 100 PS bis 107 kW/ 146 PS, mit EURO 4- oder EURO 5-Abgasnorm. In Verbindung mit dem optionalen 105-Liter-Kraftstofftank sollen Reichweiten von fast 1.400 Kilometern erreicht werden.



Kangoo-Sprünge

Der Kangoo Rapid von Renault wird um drei neue Motorisierungen aktualisiert: dCi 75 FAP eco2 (55 kW/ 75 PS), dCi 110 FAP (80 kW/ 110 PS) und dCi 90 FAP (66 kW/ 90 PS). Alle drei Varianten verfügen ab Werk über den Rußpartikelfilter FAP und erfüllen die Schadstoffnorm EURO5. Neben dem günstigen Kraftstoffverbrauch sollen auch verlängerte Wartungsintervalle, nutzungsabhängig 30.000 Kilometer / zwei Jahre, zur guten Kostenbilanz beitragen.



Sparfuchs

Pünktlich zur Nutzfahrzeug IAA präsentierte auch Volkswagen eine besonders sparsame Variante des VW Transporters mit BlueMotion Technology, der ab Frühjahr 2011 erhältlich ist. Laut Hersteller benötigt er im Vergleich zum aktuellen Serienmodell 6,8 Liter pro 100 Kilometer mit einem CO_2-Ausstoß von 179 Gramm. Das sind entsprechend 0,5 Liter weniger Dieselkraftstoff als bisher. Realisiert wurde diese Technologie mittels Common-Rail-Vierzylindermotor in Verbindung mit einem Start-Stopp-System, rollwiderstandsarmen Reifen und speziellen aerodynamischen Maßnahmen. Das BlueMotion Technologie Paket kostet 385 Euro netto.



Transporter sind heute keine triste Angelegenheit mehr – das gilt auch für den Mercedes Sprinter. Verzicht war früher, stattdessen bieten die modernen schwäbischen Lastesel viel Komfort wie Technik und nicht zuletzt ein Höchstmaß an Flexibilität sowie Individualität. Entsprechend bunt treten drei Exemplare – 210 CDI, 313 CDI und 316 CDI – an, um sich einem Vergleich zu stellen.



Buntes Farbenspiel



Länge läuft – unterschiedliche Abmessungen für unterschiedliche Bedürfnisse

Wer heute einen Sprinter bestellen möchte, erlebt so ein bisschen Mercedes der guten, alten Zeit ohne Paket-Wirrwarr bei den Sonderausstattungen. Jedes Exemplar kann individuell zusammengestellt werden – das betrifft nicht nur den Aufbau, sondern gilt ebenso für sämtliche Komfort- und Technikmerkmale. So sind Dinge wie Bildschirmnavigationssystem, Sitzheizung, elektrische Schiebetüren und Xenonlicht für den Sprinter keinesfalls Fremdwörter. Wer jeden Tag weite Strecken zurücklegt, soll das ja auch kommod tun können. Ach ja, natürlich achtet man bei den Nutzeseln unseres Jahrtausends auch auf Effizienz und Ökologie. Daher gibt es gegen 211 Euro Aufpreis eine Start-Stop-Anlage – zumindest für die Selbstzünder-Varianten. Und um die geht es hier schließlich.

Den Anfang bildet der 210 CDI mit einem zulässigen Gesamtgewicht von drei Tonnen – also nicht immer auf die Modellbezeichnung hören, nach deren Muster es lediglich zwei Tonnen sein dürften. Bei der Leistung kommt es dagegen hin; mit 95 PS macht der 2,2-Liter-Commonrail-Diesel die 100 (steht die erste Zahl des Modellnamens für das Gesamtgewicht, so weisen die letzten beiden auf die Motorleistung hin) zwar nicht ganz voll, reicht aber doch nah heran. Reicht denn die Power aus? Kurzer Radstand und normales Dach – so tritt der nützliche Schwabe an, um Autobahnen und städtische Gefilde zu erobern. Letzteres macht er gern, während die schnelle Piste nicht sein Revier ist, in dem er aber dennoch wildern kann. Nur Steigungen zwingen den Kastenwagen in die Knie, dann schafft der Schalthebel des Sechsganggetriebes prompt Abhilfe. Über bergige Passagen kann das Spitzenmodell des Trios nur lachen.

Es hört auf 316 CDI und mobilisiert bei gleichem Hubraum ordentliche 163 PS. Mit längerem Radstand und damit verbundener Verlängerung der Ladefläche plus Hochdach avanciert der flinke Sprinter zum Super-Lademeister, der seinem Namen alle Ehre macht. Kommt her, ihr Serpentinen! Der Selbstzünder schiebt jederzeit kräftig an, das macht nicht nur an Autobahnsteigungen Spaß, sogar hügelige Landstraßen erklimmt man jetzt mit einem Lächeln. An der Ampel bitte aufpassen, denn die Abschaltautomatik leitet das Anlassen der Maschine zwar unverzüglich wieder ein – aber frühzeitiges



Für jeden Einsatz das richtige Fahrzeug, alle jedoch bieten eine wahrlich riesige Ladefläche



Das mannshohe Dach sorgt für mächtig Platz...



Auch der kleinste Transporter im Bunde schluckt eine Menge weg...



Voll bis unters Dach: Sprinter ist nicht gleich Sprinter – die Hochdach-Variante kann äußerst praktisch sein (li.)

Auch Transporter-Fahrer müssen nicht leiden – Klima und Navigation dürfen auf Wunsch mit an Bord (u.li.)

Es geht nichts über die praktischen Schiebetüren – sie öffnen auf Wunsch elektrisch... (u.Mitte)

Im Sprinter können erwachsene Menschen problemlos herumspazieren... (u.re.)







Einkuppeln verwirrt das System, die Kolben stehen still. Dafür hält die Vorrichtung eisern durch und lässt den Motor auch bei kalter Witterung nicht nach wenigen Sekunden wieder anspringen – bei vielen PKW mit Start-Stop ein Problem.

Und sonst? Die Getriebe sämtlicher hier getesteter Varianten lassen sich leichtgängig bedienen – hier müssen nicht unbedingt hartgesottene Fahrprofis ans Steuer. Dann schnell in die mittlere Variante 313 CDI und Steigungen ausprobieren. Geht auch ganz gut, wenngleich man die 34 fehlenden Pferdchen durchaus spürt. Der 313 CDI braucht auf der schnellen Piste eben etwas länger, um Richtgeschwindigkeit zu erreichen. Lange Aufstiege quittiert er mit trägerer Beschleunigung als der stärkere Bruder – wenn die Budgets üppiger ausfallen, sollte also ruhig zum kräftigeren Exemplar gegriffen werden. Hinreichend laufruhig sind übrigens alle drei Ausführungen, kein Wunder, schließlich verpassen die Entwicklungsabteilungen ihren nützlichen Anhängern keine B-Ware in puncto Motorentechnologie.

Dem Thema Dämmung wird im Transporterbereich offenbar ebenso Beachtung geschenkt. Und dem Sitzkomfort, denn die Stühle sind keineswegs von schlechten Eltern, auch in der Basis nicht. Gegen Aufpreis lässt sich das Wohlbefinden weiter steigern, zum Beispiel mit einer Schwingvorrichtung. Kommt zum Komfortbedarf auch noch ein größeres Raumproblem, sei die Version mit Super-Hochdach und Überhang empfohlen. In diesem Fall darf man sich im Laderaum gerne die Beine vertreten nach getaner Arbeit und leerem Abteil, an mangelnder Höhe scheitert es jedenfalls nicht. Wie schön, dass man genau so freizügig konfigurieren kann – das treibt nicht nur Autofans Glanz in die Augen. Sprinter bestellen ist also der wahre Luxus und ein Stück alter Mercedes-Geist. Er lebt also doch noch, auch im 21. Jahrhundert.

Mercedes 313 CDI Standard (230 g/km)

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 2.143*
kW (PS) bei U/min:	*95 (129) bei 3.800*
Drehmoment bei U/min:	*305 Nm bei 1.200-2.400*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 230 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*- / -*
EU-Verbrauch /Reichweite km:	*8,7 l / 862 (75 l)*
Zuladung kg/ Ladevolumen in m^2:	*1.400-1.485 / 9*
Typklasse HP / VK / TK:	*- / - / -*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*–*
Basispreis (netto):	***30.900 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*798,74 / 0,31 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*



Zellen-Lehre





Statt Drehzahlmesser gibt es eine Poweranzeige

Bis Elektroautos zum Massenphänomen werden, dürften noch viele Jahre ins Land gehen. Dennoch nimmt der aufmerksame Beobachter hier und da bereits heute die ersten elektrisch angetriebenen Vehikel durchaus wahr. Mercedes verpasst gar dem Vito einen solchen Antrieb – dieses Jahr sollen zwar lediglich 100 Exemplare auf die Straße kommen, für 2011 peilt man aber stattliche 2.000 Einheiten an. Flottenmanagement fuhr einen davon.

Der Mercedes Vito mit Frontantrieb? Jawohl, das gibt es, ist allerdings äußerst exotisch. Die E-Cell-Version mit 70 KW-Elektromotor verfügt tatsächlich über eine angetriebene Vorderachse; Traktionsprobleme sind keine zu erwarten, aber wirklich lahm ist der seltene Transporter, mit dem man sich übrigens keinerlei Nachteile hinsichtlich der Ladekapazität einfängt, freilich auch nicht. Drehmoment ab der ersten Maschinenrotation, so ist das eben bei E-Aggregaten – demnach zieht das elektrische Nutztier bei grüner Ampel kräftig an und beschleunigt nicht gerade rasant, aber doch mit Nachdruck auf 80 km/h, schneller geht nicht. Immerhin, auf die Autobahn dürfte es damit, allerdings geht man davon aus, dass die Fahrzeuge vorwiegend in urbanen Gegenden bewegt werden. Denkbar sind ferner kurze Überlandstrecken.

Eine Klimaanlage suchte man in den Testwagen vergebens – wohl mit Rücksicht auf die Akkus. Auch die Tatsache, dass der Vito schon fortschrittliche Lithium-Ionen-Batterien in sich trägt, soll keine Einladung zum Stromverschwenden sein, schließlich ist die Energiedichte auch hier unzureichend, jedenfalls absolut gesehen. Für Nutzer mit einer Fahrleistung von 60 bis 80 Kilometern pro Tag – und davon soll es viele geben – ist der E-Vito indessen genial, und das Befahren von umweltsensiblen Gefilden muss hier keine Gewissensbisse zur Folge haben. Kaufen kann man das seltene Stück noch nicht, Mercedes vermietet es an ausgewählte Kunden, die den Vito nach einer Gesamtnutzung von 80.000 Kilometern (in etwa vier Jahren) wieder an das Werk zurückgeben. Und wer weiß, welche Elektro-Lösungen die Techniker im Jahre 2014 anbieten können.

Mercedes-Benz Vito E-Cell

Motor / Hubraum in ccm:	*Elektromotor*
kW (PS):	*70 (95) bei 3.750*
Drehmoment:	*280 Nm*
Getriebe:	*–*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*–*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*– / 80*
Reichweite:	*130 km*
Zuladung kg / Ladevolumen:	*900 / 5,7 m²*
Typklasse HP / VK / TK:	*– / – / –*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*–*
Basispreis (netto):	*–*
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*–*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Mit der 60er-Reihe setzt Volvo jene neue Design-Generation fort, die der kleine XC mit genau der gleichen Zahl in der Typenbezeichnung vor fast zwei Jahren einläutete. Vollgepackt mit Sicherheitstechnik und stylischer Formensprache soll der skandinavische Mittelklasse-Kombi auf Kundenfang gehen. Und dass es ihm auch glücken wird, ist ziemlich wahrscheinlich.

Sport-Artikel



Achtung, Fußgänger – und der V60 legt eine Vollbremsung hin

Volvo ist eine spießige Lehrermarke? Von wegen, gelang es den Skandinaviern doch im Laufe der Zeit, das Label zu einem wahren Lifestyle-Kind zu formen, das im Übrigen auch sämtliche Kriterien erfüllt, um veritable Premium-Ansprüche zu befriedigen. Die Verantwortlichen allerdings sehen diesen Umstand noch nicht genug verankert in den Köpfen der Autofahrer. Das soll die neue Mittelklasse-Generation ändern; der 60er baggert mit dynamisch-extravagantem Styling außen und fast noch ausgefallenerer Architektur innen: Aufgeräumte Oberflächen in Verbindung mit natürlich anmutenden Hölzern verströmen skandinavisches Flair. Ferner demonstrieren klare Formen plus kühle Alu-Elemente in gekonnter Weise, wie ein Charakter-Fahrzeug auszuschauen hat.

Und weil Volvo seit jeher Wert auf anspruchsvolle Sicherheitstechnik legt, lässt sich die neue schwedische Mitte nicht lumpen: Als feinste Neuheit geht ohne Zweifel die Anti-Fußgänger-Kollisionsvorrichtung durch, die Personen in der Tat auch prompt erkennt und bei Bedarf eine Vollbremsung einleitet. Ebenso wird gebremst, wenn sich andere Hindernisse in den Weg stellen oder der Fahrer im Gegensatz zum Vordermann nicht langsamer wird. Bei Geschwindigkeiten bis 35 km/h verhindert das System den Unfall gar. Auch spannend ist die Frage, wie man auf Tempo kommt. Mit dem neuen 1,6-Liter-Turbo klappt das richtig gut – so viel ließ sich bei einer ersten Ausfahrt mit der kleineren Ausgabe (180 PS-Version) jener aufgeladenen Aggregatefamilie feststellen. Außerdem überzeugt der Vierzylinder mit einer gesunden Laufkultur. Auf der Dieselseite stehen zwischen 115 (demnächst) und 205 PS zur Verfügung. Eine für den Flottenmarkt ausgewogene Version stellt der 163 PS starke D3 dar.

Volvo V60 D3

Motor / Hubraum in ccm:	*Fünfzyl.-Diesel / 1.984*
kW (PS) bei U/min:	*120 (163) bei 2.900*
Drehmoment bei U/min:	*400 Nm bei 1.400-2.850*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 144 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*9,4 / 220*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,5 l / 1.227 km (67,5 l)*
Zuladung kg / Ladevolumen l:	*– / 1.241*
Typklasse HP / VK / TK:	*– / – / –*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*40-45 %*
Dieselanteil:	*80 %*
Basispreis (netto):	***27.436 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*751,12 / 0,30 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*



GLK in Bestform: Die Seitenansicht enthüllt das konturiert-muskulöse Design (o.)

Kantige Linien sind bei Mercedes derzeit an der Tagesordnung (u.)





Aller Anfang ist ER

Der GLK ist das erste Kompakt-SUV der noblen Schwaben und ein guter Wurf. Schneidig im Design, agil im Fahrverhalten und äußerst komfortabel – so reist man in diesem handlichen Allrounder, der nicht zwingend über vier angetriebene Räder verfügt. Als Energiequelle für den Testwagen mussten 2,2 Liter Hubraum sowie 170 PS überzeugen.

Als der Mercedes GLK 2008 das Licht der Autowelt erblickt, war schon beim flüchtigen Hinsehen eine neue Designausrichtung erkennbar: Linien in kantig-schneidiger Gestalt treffen das Auge mit voller und scharfer Wucht. Das manifestiert sich auch in einigen Details – prägnante Außenspiegel lassen grüßen. Aber da Design bekanntermaßen Geschmacksache ist, gilt es nun, die inneren Werte zu erkunden. Schließlich sollen kleine SUV auch eine ordentliche Portion automobiler Kultur kredenzen. Also nix wie rein in den feinen Alleskönner: Sämtliche Blicke richten sich auf die Materialverarbeitung, die – wie man es von einem Mercedes erwartet – mit tadellosen Eigenschaften glänzt. Feine Alubeläge verströmen einen Schuss kühle Noblesse, während Kunststoffapplikationen in verschiedenen Farben die Sinne ansprechen.

Wie schlägt sich denn der kernige Vierzylinder? Eines vorweg: Mit 170 Pferdchen präsentiert sich der GLK keineswegs untermotorisiert. Zumal die Version mit reinem Heckantrieb keine Leistung durch zusätzliche Schleppmomente frisst, was sich letztlich auch positiv auf den Kraftstoffkonsum auswirkt. Und auf die Performance? Nach kurzer Anfahrschwäche setzt sich der Schwabe jedenfalls nachdrücklich in Bewegung; die siebenstufige Wandlerautomatik schaltet derweil butterweich und flink durch die weit gespreizten Übersetzungen, um auf der schnellen Piste die Drehzahlen gering zu halten – dank langer Auslegung des größten Gangs kein Thema. In Kurven kommt die überaus präzise wie leichtgängige Servolenkung zum Tragen – bei Bedarf zirkelt der 1,7-Tonner durchaus behände durch Kehren.

Aber seine Spezialität freilich ist Fahrkomfort; punktgenau dosierte Dämpfer entschärfen selbst böse Straßenpatzer, ohne dem GLK die erfrischend straffe Note zu rauben. Dazu kommen kommode Stühle mit satter Langstrecken-Tauglichkeit. Recht luftige Platzverhältnisse lassen streckenweise vergessen, dass dieser Mercedes eher zu den kleinen Vertretern gehört. Hinten finden sich ebenfalls zwei schöne und vor allem üppige Plätzchen zum Reisen – das gilt sogar für großgewachsene Mitfahrer. Nur bei den Geländeeigenschaften muss diese Version passen – es fehlt einfach der 4matic-Zusatz. Aber keine Sorge, schließlich findet man die meisten Allradler ohnehin in der städtischen Umlaufbahn. Und da passt der Heckantrieb-GLK mit seiner einschlägigen Silhouette auch ohne Allradantrieb hin, denn wer braucht für Asphalt schon vier angetriebene Räder?

Übersichtlich und schnörkellos präsentiert sich das GLK-Cockpit (re.o.)

Das kompakte SUV hat auch eine nützliche Ader (re.u.)





Mercedes GLK 220 CDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 2.143
kW (PS) bei U/min:	125 (170) bei 3.200-4.800
Drehmoment bei U/min:	400 Nm bei 1.400-2.800
Getriebe:	7-Gang-Automatik
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	Euro 5 / 164 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	8,7 / 205
EU-Verbrauch /Reichweite km:	6,3 l / 937 (59 l)
Zuladung kg/ Ladevolumen in l:	590 / 450-1.550
Typklasse HP / VK / TK:	22 / 25 / 25
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	k. A.
Dieselanteil:	k. A.
Basispreis (netto):	**30.900 Euro**
Betriebskosten pro Monat / km**:	669,81 / 0,33 Euro

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Sanfter Ford-Schritt

Der Ford Mondeo kam unters Messer. Nicht, dass das bisherige Modell keinen Blumentopf mehr gewinnen könnte, allerdings schläft ja auch der Wettbewerb nicht, und nach drei Jahren sieht der Konzern offenbar die Zeit für Veränderungen reif. Vor allem lässt der 2,2-Liter-Commonraildiesel mit jetzt 200 PS durchaus auch Flottenkunden hellhörig werden.



Kleiner Hubraum und viel Leistung, das ist gut für den CO_2-Ausstoß und dient dem Fahrspaß. Downsizing wird dieser Trend auch genannt, und Ford zeigt mit dem jüngsten Dieselaggregat eindrucksvoll, dass der Konzern in der Lage ist, die spezifische Power seiner Motoren zu steigern. Erst nämlich verschwand der früher 175 PS leistende 2,2-Liter, bis er dann – 25 Pferdchen kräftiger – wieder in der Liste erschien. Erste Ausfahrten bescheinigen dem aufgefrischten Mondeo enorme Zugkraft im unteren und mittleren Drehzahlbereich. Damit avanciert er auf der Autobahn zum allenfalls schwer einzuholenden Brot- und Butter-Mittelklässler, der sich die Butter eben keineswegs vom Brot nehmen lässt. Flugs erreicht er 200 Sachen und mehr, verzögert aber genauso souverän mit dem optimal dosierbaren Pedal.

Qualitativ bleibt alles auf hohem Niveau, da glänzt die Wohnstube des verbesserten Mondeo mit feinen Oberflächen und robuster, wenn auch leicht abgeänderter Architektur. Einige Assistenzsysteme kamen hinzu – jetzt erhält der Kunde Dinge wie Fernlichtassistent, Müdigkeitswarner, Heckkamera oder Spurwechselassistent. Ebenso neu an Bord: Ein Energie-Rückgewinnungssystem, um größtmögliche Effizienz zu gewährleisten. Nach wie vor präsentiert sich das Fahrwerk sanft abgestimmt und lässt Fahrbahnschwachstellen nur äußerst gefiltert in den Innenraum. Freilich lässt sich die Dämpfung gegen 1.281 Euro netto auch elektronisch beeinflussen und passt sich in diesem Fall permanent dem Fahrbahnzustand an. Wichtig beim Turnier: Mit nahezu 1.700 Litern Schluckvermögen bekundet der Ford auch eine äußerst praktische Ader.



Das Mondeo-Interieur erfreut seine Insassen mit hoher Qualität

Ford Mondeo 2.2 TDCI Turnier

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 2.179*
kW (PS) bei U/min:	*147 (200) bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*450 Nm bei 1.750-3.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 159 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*8,3 / 225*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*6,0 l /1.167 km (55 l)*
Zuladung kg / Ladevolumen l:	*705 / 537-1.740*
Typklasse HP / VK / TK:	*– / – / –*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*16 %*
Dieselanteil:	*94,8 %*
Basispreis (netto):	***29.075 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*708,96 / 0,28 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Mega Spaß

Cabrio oder doch lieber Coupé? Das muss man sich seit Aufkommen der Metalldach-Frischluftofferten nicht mehr wirklich fragen – hier geht schließlich beides. Renault führte vor einiger Zeit bereits die zweite Generation seines Kompaktklasse-Cabrios Megane ein.

Hier weht eine moderate Brise

Schlichter Offenfahr-Geselle, der bei Bedarf auf Coupé macht

Cabrios in der großen Fahrzeugflotte? Na klar, was taugt besser als zugkräftiges Motivationsfahrzeug? Das Adjektiv „zugkräftig" hat beim Megane CC dCi 130 durchaus eine gewisse Doppeldeutigkeit, schließlich handelt es sich bei dem mittleren Commonrail-Diesel um ein kräftiges Kerlchen, das im Gegenzug bezahlbar ist. Und 300 Nm Drehmoment sind genug, um das 1,6-Tonnen-Gefährt zu beherrschen, die aufwendige Klappdach-Konstruktion fordert offenbar ihren Tribut. So ein richtiger Stürmer ist dieser Renault natürlich nicht – weder in punkto Fahrleistungen noch bezüglich des Frischluft-Durchsatzes. So geht der Franzose als milder Cruiser durch, die weit vorgezogene Windschutzscheibe wird ihrer Bezeichnung gerecht, und der Vierzylinder bleibt freundlich im Tonfall.

Das obligatorische Sechsganggetriebe harmoniert ausgezeichnet mit dem Selbstzünder, die Stufen rasten nicht sonderlich sportlich, aber doch geschmeidig ein. Genügend Raum auch geschlossen lässt den Fronttriebler zum feinen Tourer avancieren, der auch mit längeren Strecken kein Problem hat. Nur viel Gepäck könnte zu einem solchen werden, jedenfalls trifft das zu, wenn man sich unterwegs entscheiden sollte, die Hüllen spontan fallen zu lassen. Dann gibt es keinen Platz mehr für das Klappdach – also erst bitte zum Ziel, dann schnell das Auto ausräumen und die moderate Brise genießen. Ganze 206 von den insgesamt verfügbaren 417 Litern verschlingt der Wetterschutz – ein klassenüblicher Wert. Ab 24.412 Euro steht der Megane CC mit dem 130 PS-Diesel beim Händler. Ebenfalls ein hübscher Wert, im wahren Sinne des Wortes.

Renault Megane CC dCi 130

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.870*
kW (PS) bei U/min:	*96 (130) bei 3.750*
Drehmoment bei U/min:	*300 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 149 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*10,6 / 205*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,8 l / 1.034 km (60 l)*
Zuladung kg / Ladevolumen l:	*316 / 417*
Typklasse HP / VK / TK:	*17 / 20 / 23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*7,70 %*
Dieselanteil:	*14,30 %*
Basispreis (netto):	***24.412 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*592,10 / 0,23 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Die Caravelle zieht weiter

Der Bulli hat schon viele Jahrzehnte eine Treue Fangemeinde, und auch der aktuelle T5 hat sich längst in die Herzen vieler VW-Bus-Anhänger gefahren. Ein ganz preiswertes Vergnügen ist der Alleskönner, den der Konzern selbst in der Nutzfahrzeug-Abteilung beheimatet wissen möchte, keineswegs. Im folgenden Fahrbericht geht es um die Caravelle: Ein guter Kompromiss zwischen verträglichem Preis und einer satten Portion PKW-Flair.





Länge läuft – die gestreckte Caravelle mutet durchaus elegant an



Hier gibt es wahrlich viel Platz für Mensch und Gepäck



Aufgeräumtes Cockpit in gewohnter Volkswagen-Qualität

Nach einem Multivan muss man beim Volkswagen-Händler fragen will, wenn der Bulli – der ja eigentlich ein Transporter ist – Personenwagen-Charakter haben soll. Das freilich ist eine kostspielige Sache; aber es gibt ja auch noch die praktische Caravelle, innen nicht ganz so feudal, aber nach allen Regeln des Volkswagen-Standards verarbeitet, äußerst geräumig und komfortabel. Der Laderaum präsentiert sich mit Sitzbänken gespickt, die in zahlreichen Konfigurationen geliefert werden können. Da der Testwagen als Version mit langem Radstand anrollte, standen Platzprobleme wohl kaum auf der Tagesordnung. Stattdessen Reisefreude für imaginäre Großfamilien, die übrigens auch locker mal in den Winterurlaub fahren können. Denn der lange Volkswagen fuhr als 4motion vor; diese Version strotzt vor Traktion – zur warmen Jahreszeit wird es mit Schnee freilich schwieriger, aber dafür kann man die Vorteile hervorragend auf geröllhaltigen Fahrbahnen ausprobieren oder bei Nässe.

Kein versehentliches Durchdrehen der Antriebsräder, auch wenn die Kupplung mal etwas schneller kommt. Schnell ist ein gutes Stichwort: In der hier besprochenen 140 PS-Variante nimmt die Caravelle zwar zügig Fahrt auf, ohne jedoch wilde Fahrmanöver zuzulassen. Das muss bei einem Transporter – und das ist die



Schicke Alus und markante Scheinwerfer verleihen dem nützlichen VW einen sportlichen Auftritt

Caravelle ja nun – auch nicht zwingend sein. Man spürt die runden zwei Tonnen – vor allem auf der Autobahn, wenn der große Allradler gemächlich 180 Sachen erklimmt und sich fast die Zähne ausbeißt am angreifenden Wind. Man spürt auch Steigungen, die den Allrounder sanft einbremsen. Dafür läuft der Commonrail-Diesel vorbildlich kultiviert, was die Transporter-Nummer rasch vergessen lässt. Die Caravelle ist Personenkraftwagen durch und durch, bietet ein kommodes Plätzchen und federt satt.

Selbst aggressive Straßenschäden teilt der Volkswagen nur stark gefiltert an sämtliche Passagiere mit, während er mit typischen Autobahnwellen spielend fertig wird. Demnach hat der Konzern aus Wolfsburg mit dem T5 ein ideales Fernreisetalent auf die Räder gestellt. Nur ganz so parkhausfreundlich ist insbesondere die Langversion nicht – kein Wunder, schließlich misst sie satte 5,292 Längenmeter. Hinzu kommt, dass sie durch einen größeren Wendekreis auffällt (13,2 statt 11,9 m), was sich beim Rangieren freilich bemerkbar macht. Daher sollte auf den gegen Aufpreis (ab 310 Euro) lieferbaren Parkpilot keinesfalls verzichtet werden – auf Wunsch gibt der Multifunktionsmonitor auch die Landschaft hinter dem Wagen wieder, eine kleine Kamera macht es möglich.

Volkswagen Caravelle 2.0 TDI 4motion

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.968*
kW (PS) bei U/min:	*103 (140) bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*340 Nm bei 1.750-2.500*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 219 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*15,3 / 170*
EU-Verbrauch /Reichweite km:	*8,3 l / 964 (80 l)*
Zuladung kg/ Ladevolumen in l:	*549-799 / 6,7*
Typklasse HP / VK / TK:	*19 / 20 / 22*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*37,9 %*
Dieselanteil:	*99, %*
Basispreis (netto):	***34.280 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*846,93 / 0,33 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Kleiner Bruder



Nach den erfolgreichen Modellreihen des X6, X5 und X3 hat BMW seine Produktpalette im SUV-Bereich mit dem X1 nach unten vervollständigt.



Das Cockpit erstrahlt im klassischen BMW-Design: Zwischen den beiden großen Rundinstrumenten findet sich ein zweizeiliger Bordcomputer.

Beim neuen BMW X1 fallen im Vergleich zu seinen größeren Brüdern vor allem die Außenmaße insgesamt eine Nummer kleiner aus, ansonsten ist die Familienähnlichkeit nicht zu übersehen. Jedoch anders als die Bezeichnung X1 glauben machen könnte, basiert die Karosserie-Plattform nicht auf der 1er-, sondern auf der Kombiversion der 3er-Reihe, was sich am identischen Radstand zeigt. Mit einer Länge von 4,45 Meter ist der X1 insgesamt zwölf Zentimeter kürzer als der BMW X3. Die Höhe liegt mit 1,55 Meter beinahe genau zwischen Kombi und dem eine Nummer größeren SUV.

Innen gibt sich das Fahrzeug eher wie eine Limousine denn als Geländewagen. Offroader-Haltegriffe und Knöpfe für eine Allradsperre sind nicht vorgesehen. Die Bodenfreiheit beträgt 19 Zentimeter und ist damit kaum geringer als beim X3. Darüber werden sich sicherlich viele Käufer freuen, denn sie ermöglicht eine hohe Sitzposition und ein vereinfachtes Einsteigen. Der Platz im Fond ist für ein Kompaktfahrzeug üppig. Die Stärken des BMW X1 liegen neben dem hohen Nutzwert auch in seiner Sportlichkeit, denn das Auto fährt sich so dynamisch wie eine Limousine. Wankbewegungen in Kurven sind trotz seiner Höhe kaum bis gar nicht spürbar. Auch das Allradsystem xDrive ist für sportliches Fahren ausgelegt. In der Praxis wirkt das Auto so insgesamt sehr handlich und wendig.

Serienmäßig besitzen alle X1-Modelle Klima, Audioanlage, Anschluss für externe Musikspeicher, Tagfahrlicht, optional sind Bi-Xenon-Scheinwerfer, adaptives Kurvenlicht und ein Fernlichtassistent erhältlich. Bei den Motoren stehen drei Diesel (143, 177, 204 PS) und drei Benziner (150, 218, 258 PS) zur Auswahl. Besonders die Diesel schneiden beim Verbrauch gut ab: Die kleinste Motorisierung wird mit 5,7 Liter auf 100 Kilometer angegeben, Efficient Dynamics sei Dank. Der Einstiegspreis für den BMW X1 beginnt bei 24.832 Euro netto. Unsere getestete Version des X1 20d xDrive mit 130 kW (177 PS) gibt es ab 28.908 Euro netto.

BMW X1 xDrive 20d (Automatik)	
Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.995*
kW (PS) bei U/min:	*130 (177) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*350 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 164 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*8,6 / 213*
EU-Verbrauch /Reichweite km:	*6,2 l / 984 (61 l)*
Zuladung kg/ Ladevolumen in l:	*550 / 1.350*
Typklasse HP / VK / TK:	*20 / 22 / 25*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*15 %*
Dieselanteil:	*99 %*
Basispreis (netto):	***29.160 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*783,00 / 0,31 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Energie-Bündel

Jetzt wollen es die Autohersteller wissen und setzen ihre einstigen Ankündigungen, Elektroautos auf den Markt zu bringen, auch in die Tat um. Peugeot steht mit dem iOn bereit, um die grün angehauchte Klientel ja nicht zu vertreiben. Flottenmanagement fuhr bereits eine kleine Runde in diesem attraktiven City-Flitzer, der mit seinen 64 PS ganz schön energisch läuft.



Tanken leicht gemacht, nur es dauert ein bisschen länger (li.)

Richtig, der iOn ist ein Kooperationsprodukt und eigentlich ein japanisches K-Car – aber das sieht man ihm so gar nicht an. Von Verzicht zugunsten urbaner Mobilität kann keine Rede sein, wenn man den mit schicken Alus versehenen iOn so in voller Größe auf dem Parkplatz entdeckt (jawohl, er besitzt auch Dinge wie Bordcomputer, elektrische Fensterheber und Klimaanlage). Also nichts wie rein und Motor starten. Huch, das sieht hier etwas anders aus, denn dieser kleine Peugeot, in dem man übrigens ganz wunderbar sitzen kann, springt nicht an, sondern ist jederzeit leistungsbereit. Natürlich nur, wenn die Lithium-Ionen-Akkus ordentlich Saft haben. Aber 150 Kilometer Fahrstrecke versprechen die Verantwortlichen, damit sollte man zunächst auskommen unter der Maßgabe, dass Elektroautos in der Frühphase ohnehin nur eine bestimmte Kundenschicht – zum Beispiel Städter und Behörden – ansprechen.

Mit dem richtigen Anschluss lässt sich die Hälfte der Batteriekapazität immerhin binnen 15 Minuten wieder herstellen. Ach ja, in punkto Preisgestaltung könnte es spannend werden, und in Ländern ohne Unterstützung gestaltet sich das elektrische Fahrvergnügen vorerst noch teuer. In Frankreich jedenfalls strebt man weniger als 500 Euro monatliche Kosten an, für einen Kleinwagen viel Geld – allerdings ist die Wartung inbegriffen. Im Fahrbetrieb übrigens merkt man dem iOn gar nicht an, dass er eigentlich absolut außergewöhnlich ist: Kräftiger Vortrieb nach dem Ampelstart liegt in der Natur des Konzepts, auf die Höchstgeschwindigkeit von 130 Stundenkilometern kommt der kleine Franzose recht mühelos, und wenn der Wind erstmal akustisch präsent wird, vergisst man die fehlenden Zündungen rasch. In Sachen Sicherheit müssen sich die Interessenten ebenfalls keine Sorgen machen: ABS, Airbags und ESP sind obligatorisch.

Peugeot iOn	
Motor / Hubraum in ccm:	*Elektro*
kW (PS) bei U/min:	*47 (64)*
Drehmoment:	*180 Nm*
Getriebe:	*–*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*–*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*– / 130*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*/ 150 km*
Ladevolumen:	*bis zu 1,1 Kubikmeter*
Typklasse HP / VK / TK:	*– / – / –*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*–*
Basispreis (netto):	***–***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*– / – Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Businessklasse fahren und Kraftstoff sparen? Na klar, das ist kein Widerspruch – der Audi A6 2,0 TDI e zeigt, wie es geht und bekennt sich außerdem zum Komfort-Anhänger mit sanfter Dämpferabstimmung. Mit den 136 Pferdchen kann man auskommen. Der folgende Fahrbericht klärt, wie das funktioniert.

Reine Sparmaschine



Obere Mittelklasse und nur 136 PS? Dann auch noch eine längere Übersetzung als die anderen Versionen? Das wirft zu Recht die Frage auf, wie temperamentvoll sich eine 1,7 Tonnen schwere Limousine unter diesen Voraussetzungen bewegt. Also nichts wie den bekannten Zweiliter-Commonrail starten und den ersten Gang der manuellen Box eingelegt. Und schon rollt der Fronttriebler los, schiebt bei entsprechendem Gasfuß mit dezentem Druck an; klar, ein Muskelpaket ist dieser A6 nicht, also auch kein besonderer Dynamiker. Er braucht eben etwas länger, um auf Tempo zu kommen, aber kann auf der Autobahn auch schnell werden. Runde 220 Sachen sind auf der Geraden locker realisierbar, und bei Richtgeschwindigkeit entwickelt der noble Ingolstädter wahre Sparqualitäten. Der CO_2-Ausstoß von 139 Gramm pro Kilometer muss sich nicht verstecken.

Das gilt übrigens auch für den Fahrkomfort; mild abgestimmt überrollt der Audi sanierungsbedürftige Straßen, ohne die Passagiere aufzuklären. Selbst hartnäckige Fugen dringen allenfalls entschärft in den Innenraum. Freilich trägt auch das Reifenformat zum Federungsvermögen bei – es muss eben nicht immer extremer Niederquerschnitt sein. Dennoch verhält sich der Viertürer nicht undynamisch – langgezogene Autobahnkurven meistert der Fronttriebler dank präziser Servolenkung problemlos. Großzügige Raumverhältnisse machen das Reisen zudem angenehmer, vor allem der Fond nimmt gerne auch großgewachsene Mitfahrer auf, ohne ihnen das Leben zu erschweren. Die Vordersitzlehnen vergreifen sich keineswegs an ihren Knien, und auch die Köpfe der Insassen bleiben weitgehend verschont – Kontakt zum Dach eher unwahrscheinlich. Selbstredend glänzt der A6 auch mit den anderen bekannten Markentugenden wie zum Beispiel Verarbeitungsqualität.

Strukturiertes Tastenlayout im A6 – die Betriebsanleitung kann im Handschuhfach bleiben

In den sauber verarbeiteten Materialien manifestiert sich der Anspruch der Bayern, besonders solide Autos zu bauen. Typisch schlicht gehaltene Armaturen mit einem Schuss Technik verkörpern eine gelungene Mischung aus Übersichtlichkeit wie ausgezeichneter Bedienbarkeit, wobei das MMI-System durchaus komplex, aber intuitiv beherrschbar ist. Mit dem auf der Mittelkonsole angebrachten Drehregler lässt sich in Kombination mit den vier Tasten zügig durch die Menüs zappen. Schließlich gibt es ja einiges zu steuern: Nicht zuletzt das Audiosystem mit umfangreichen Funktionen. Außerdem bietet der A6 serienmäßig eine Klimaautomatik (allerdings mit eigenem Tastenfeld). Ebenso obligatorisch sind Antiblockiersystem, acht Airbags und elektronisches Stabilitätsprogramm. Ab 30.672 Euro ist man dabei.

Aufgeräumtes Cockpit, sauber verarbeitete Materialien, wohin das Auge reicht (o.li)

Schöner Rücken für den schlicht gehaltenen oberen Mittelklässler (o.)

Ausdrucksvolles und großzügiges Design stecken im Audi A6 2,0 TDIe (u.)



Audi A6 2.0 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	Vierzyl.-Diesel / 1.968
kW (PS) bei U/min:	100 (136) bei 4.000
Drehmoment bei U/min:	320 Nm bei 1.750-2.500
Getriebe:	6-Gang-Schaltung
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	Euro 5 / 136 g/km
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	10,3 / 208
EU-Verbrauch /Reichweite km:	5,3 l / 1.321 (70 l)
Zuladung kg/ Ladevolumen in l:	490 / 546
Typklasse HP / VK / TK:	18 / 20 / 26
Firmenfahrzeuganteil gesamt*:	25 %
Dieselanteil:	90 %
Basispreis (netto):	**30.672 Euro**
Betriebskosten pro Monat / km**:	722,83 / 0,28 Euro

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate

Maximal aufgefrischt



Das große Panoramadach sorgt für ein luftiges Gefühl (o.)

Es braucht nicht immer völlig neue Modelle, um wieder mehr Kunden in die Schauräume zu locken. Der Ford S-Max beispielsweise sieht nach der Überarbeitung wieder taufrisch aus und macht eine richtig gute Figur. Flottenmanagement nahm die 163 PS starke Dieselversion mit Schaltgetriebe unter die Lupe.

Wie ist der Ford S-Max eigentlich einzuordnen, da doch schon der Galaxy die "Minivan"-Kategorie besetzt? In Länge und Breite (runde 4,8 Meter) jedenfalls tun sich die beiden Lademeister mit PKW-Flair nicht viel, während der S-Max mit einer Höhe von 1,66 Metern wahrlich tief daherkommt. Also ist klar: Er ist eindeutig die sportliche Van-Ausführung, was auch das Leistungsspektrum aufzeigt. Hier aber geht es um die recht frische Zweiliter-Dieselversion mit 163 Pferdchen in Kombination mit dem manuellen Sechsgang-Getriebe. Damit ist der 1,7-Tonner, der übrigens über 2.000 Liter Ladegut einpacken kann, bestens motorisiert. Zwar verspürt man nicht unbedingt das Bedürfnis, an Ampelrennen teilzunehmen, allerdings schiebt der Fronttriebler bei Einsetzen des Turbos mit deutlichem Nachdruck in die Vertikale.
Ferner überzeugt der Commonrail durch hervorragende Laufkultur; von Nageln oder harter Verbrennung ist selbst nach dem Kaltstart nichts zu hören. Und sonst? Die Wohnstube präsentiert sich klar und aufgeräumt, wenngleich die Bedienung des Bordcomputers über das per Lenkstockhebel gesteuerte Menü etwas Gewöhnung erfordert. Dafür glänzt der Kölner durch gute Verarbeitung sämtlicher Materialien und strahlt eine satte Portion Solidität aus. Darüber hinaus herrschen gute Platzverhältnisse, und die Dämpfung zeigt sich von der milden Sorte, so dass die Insassen von Straßenunebenheiten wenig mitbekommen. Mit einem Basispreis von 27.185 Euro netto gestaltet sich die mittlere Dieselversion bezahlbar und mit dem Wesentlichen ausgestattet – Klimaanlage wie Radio sind nämlich ab Werk vorhanden.

Ford S-Max

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.997*
kW (PS) bei U/min:	*120 (163) bei 3.750*
Drehmoment bei U/min:	*340 Nm bei 2.000-3.250*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 152 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*9,5 / 205*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,7 l /1.228 km (70 l)*
Zuladung kg / Ladevolumen l:	*815 / 285-2.100*
Typklasse HP / VK / TK:	*18 / 22 / 24*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*9,8 %*
Dieselanteil:	*92,5 %*
Basispreis (netto):	***27.184 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*639,84 / 0,25 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*



Der C3 präsentiert sich freundlich und funktional gestaltet



Alles im C3-Klang

Kleinwagen und Diesel – das ist heute keine ungewöhnliche Kombination. Sparsam, schnell und kommod beispielsweise bringt der allroundfähige Citroën C3 seine Passagiere an jegliche Ziele. In der besonders genügsamen Version stößt er gar lediglich 99 g CO_2 pro Kilometer aus. Ein Fahrbericht.

Der Citroën C3 geht mit 3,94 Längenmetern wahrlich als Kleinwagen durch, im 21. Jahrhundert ist das angesichts des Automobil-Wachstums schließlich erwähnenswert. Und innen? Keine Spur von Enge, selbst im Fond sitzen durchschnittlich große Erwachsene durchaus passabel. Jetzt noch den Selbstzünder geordert, dann ist der milde gefederte Franzose voll und ganz langstreckenfest. Im Vergleich zum quirlig dreinschauenden DS3 macht der schnörkellos-rundliche Bruder einen eher sachlichen Eindruck, präsentiert sich innen etwas weniger poppig und ist funktional, was der Bedienung entgegenkommt. Dabei muss der Interessent keinesfalls darben, schließlich sind heute auch Dinge wie Klimaautomatik und Bildschirmnavigation kein Thema im Segment unterhalb der Kompaktklasse.

Aber nun zum Commonrail-Diesel mit 1,6 Litern Hubraum. Das Triebwerk ist ja bestens bekannt und erfreut mit feiner Laufkultur ebenso wie mit kräftigem Durchzug. Dank potenter 92 Pferde kommt im C3 selten das Verlangen nach mehr Leistung auf. Die kleine Anfahrschwäche macht der im Aktionsradius des Turbos elastische Vierzylinder mehr als wett. Er legt zügige Autobahnrunden genauso souverän hin wie ausgedehnte Überland-Touren. Die elektrische Servolenkung geht fast eine Spur zu leichtgängig, was in der City zwar gut ankommt, den kleinen Citroën indes an dynamischen Fertigkeiten einbüßen lässt. Ab 14.663 Euro netto gibt es den mittleren der drei wählbaren Diesel-C3 zum fairen Tarif, schließlich sind Dinge wie sechs Airbags, Klimaanlage, Radio, elektronisches Stabilitätsprogramm und Zentralverriegelung mit Fernbedienung bereits an Bord.

Citroën C3 HDI 90

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.560*
kW (PS) bei U/min:	*68 (92) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*230 Nm bei 1.750*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 99 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*11,5 / 180*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*3,8 l / 1.184 km (45 l)*
Zuladung kg / Ladevolumen l:	*428 / 300*
Typklasse HP / VK / TK:	*14 / 19 / 19*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*25 %*
Dieselanteil:	*15 %*
Basispreis (netto):	***14.832 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*420,88 / 0,16 Euro*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Platzprobleme gibt es in dieser Businessklasse nun wirklich keine



Das Dunkelblau unterstreicht die Eleganz des 5ers



Bitte einsteigen: Der Fond bietet viel Raum für die Passagiere



Bavaria Blue

Der taufrische Fünfer-BMW besitzt das Potenzial, alte Kunden zurückzugewinnen, die mit dem progressiven Vorgänger wenig anfangen konnten und zur Konkurrenz abwanderten. Die Neuauflage gefällt durch ruhige Linien; das Design mutet trotz Detailreichtum schlicht an und erzeugt eine wirklich elegante Limousine. Im folgenden Fahrbericht geht es um den 530d.



Das Dunkelblau des Testwagens passt wirklich gut zur jüngsten Kreation der Motorenwerke. Und beim Fünfer sollten Kleid und – damit zusammenhängend – Verkaufszahlen sitzen, schließlich gehört die Modellreihe zu einem wichtigen Pfeiler im Konzern. Auch wenn die Businessklasse ein vergleichsweise kleines Segment ist, lassen sich damit weltweit doch beachtliche Stückzahlen generieren. Aber den Kaufinteressenten interessieren natürlich ganz andere Zahlen. Die Außenlänge zum Beispiel – und mit runden 4,90 m ist die obere Mittelklasse länger als einst der Siebener, so ändern sich die Zeiten. Das verspricht zumindest viel Platz im Innenraum, wenn es in der Garage schon eng wird. Waren die Vertreter aus München früher immer nach dem Maßanzug-Prinzip zu bewerten, sitzt man heute locker-luftig in den komfortablen Sesseln.

Und wie sieht es mit der Sportlichkeit aus? Immerhin eines der tragenden Prinzipien dieser Marke. Das bestens bekannte Dreiliter-Aggregat der hier besprochenen Version jedenfalls hat mit der Erfüllung solcher Attribute kein Problem, so leichtfüßig dreht der fein klingende Reihensechser hoch. Nach Erreichen der Betriebstemperatur macht er sich nur noch durch leichtes Schnarren bemerkbar, das allerdings lediglich bei genauem Horchen offenbar wird. Druckvoll reißt der Commonrail die schwere Limousine aus den Startlöchern und beschleunigt sie ohne Mühe auf Tempi jenseits der 240 km/h. Das fühlt sich fast nach mehr als 245 Pferdchen (Nominalwert) an. Übertragen wird die Power wahlweise über eine manuelle Sechsgang-Box oder Achtstufen-Automatik; das ZF-Getriebe wechselt die Gänge im normalen Fahralltag geschmeidig und spontan, wobei die Kickdownreaktion etwas schneller erfolgen könnte.

Straffe, aber keine allzu harten Dämpfereinheiten sorgen für wohligen Langstreckenkomfort, dafür ist der Fünfer wahrlich prädestiniert. Unebenheiten parieren die Stahlfedern wirkungsvoll, so dass die Insassen wenig von den wirschen Fahrbahnverhältnissen da draußen mitbekommen. Währenddessen genießt man innen analog zur Außengestaltung ebenfalls den Einschlag in alte Pfade, so ist die Mittelkonsole wieder etwas dem Fahrer zugeneigt – die Tradition lässt grüßen; trotz iDrive-Logik bleiben natürlich viele Tasten übrig, über die man mitunter jedoch froh sein kann. Senderstationstasten erleichtern den täglichen Umgang mit der Radioanlage beispielsweise erheblich. Klassische Rundinstrumente für Parameter wie Drehzahl und Geschwindigkeit erfreuen Fans genauso wie Pragmatiker – die Ablesbarkeit profitiert nämlich davon.

BMW 530d	
Motor / Hubraum in ccm:	*Sechszyl.-Diesel / 2.993*
kW (PS) bei U/min:	*180 (245) bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*540 Nm bei 1.750-3.000*
Getriebe:	*8-Gang-Automatik*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 5 / 160 g/km*
0-100 in Sek. / V-max. in km/h:	*6,3 / 250*
EU-Verbrauch /Reichweite km:	*6,1 l / 1.147 (70 l)*
Zuladung kg/ Ladevolumen in l:	*610 / 520*
Typklasse HP / VK / TK:	*22 / 27 / 29*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*83,3 %*
Basispreis (netto):	***41.428 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*825,06 / 0,41 Euro*

*o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate



Seit Anfang 2001 schreibt §23. Absatz 1a der StVO in Deutschland KFZ-Freisprecheinrichtungen beim Telefonieren im Auto spätestens dann zwingend vor, wenn der Motor des Fahrzeugs läuft oder dieses fortbewegt wird. Für die Reise im Dienstwagen sind ein mobiles Büro und die permanente Erreichbarkeit mittels Mobilfunk unerlässlich. Optionen für eine sicherere und punktefreie Fahrt im Dienstwagen gibt es viele.

Hand(y) am Steuer

Moderne Kommunikationsgeräte für das mobile Telefonieren im PKW – sei es mittels eingebauter Freisprecheinrichtung oder einer ‚Plug and Play'-Anlage, welche über den Zigarettenanzünder des Fahrzeugs eingesteckt wird –, gibt es in verschiedenen Variationen. Telefonieren sollte während der Fahrt trotzdem Nebensache bleiben, denn die Aufmerksamkeit des Fahrers gehört nach wie vor der Fahrt selbst.

Laut Computermagazin c't geht der aktuelle Trend zu Smartphones mit großem Touchscreen und GPS-Empfänger. Hersteller von Freisprecheinrichtungen wie BURY oder Jabra bieten eine Vielfalt an modernen Kommunikationslösungen an.

Die einfachste Lösung für das Telefonieren während der Fahrt ohne das Handy am Ohr sind Stereo-Headsets. GN Netcom hat pünktlich zur IFA 2010 erstmals schnurgebundene Stereo-Headsets von Jabra auf den Markt gebracht. Sie bestehen aus einer Bedieneinheit mit Mikrofon und In-Ear-Kopfhörern. Die Headsets lassen sich über einen 3,5 Milimeter Klinkenstecker mit Handys, Computern, iPhones und MP3-Playern verbinden. Über die Bedieneinheit können geräteabhängig Anrufe entgegengenommen werden. Alle Headsets sind mit korrisionsfreien Goldkontakten ausgestattet, so dass laut Jabra eine störungsfreie Klangwiedergabe ermöglicht wird. Im Bereich Bluetooth-Headsets sind Geräte wie das Jabra Stone oder das Jabra Cruiser Bluetooth® mit Sonnenblendenclip gute Begleiter für eine sicherere Fahrt.

Der Hersteller BURY verfügt in Bezug auf OEM-Lösungen sowie Freisprecheinrichtungen über



Volvo bietet das Kommunikationssystem Volvo On Call (VOC) mit eingebautem Mobiltelefon und SIM-Kartensteckplatz an. (o.)

Das Feature Media Interface im T-Modell vom Mercedes-Benz. (u.)



langjährige Erfahrung im Bereich Automotive und zeichnet sich durch seine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Automobilherstellern wie zum Beispiel Porsche und VW aus. Das Gerät BURY Smart, eine sprachgesteuerte Bluetooth®-Freisprecheinrichtung mit Touchscreen aus dem Hause BURY, kann mittels Sprachsteuerung ohne Kabel bedient werden. Separate Pegelanpassung des Mikrofons und des Lautsprechers können über das Menü der Freisprecheinrichtung bedient werden. Mit dem BURY Smart ist eine gleichzeitige Verbindung von zwei Mobilfunktelefonen mit der Anlage im Fahrzeug möglich. Ein weiteres Modell ist das CC 9060 Music, mit dem bis zu zehn Benutzerprofile mit insgesamt 15.000 Telefonbucheinträgen gespeichert werden können und eine DialogPlus Sprachsteuerung laut Hersteller alle Telefonfunktionen wahlweise auch über die Stimme bedienbar macht. Auch hier ist eine Verbindung ohne Kabel mit dem iPhone und A2DP-fähigen Handys möglich.

Seitens der Premiumfahrzeughersteller gibt es serienmäßige Module, aber auch Varianten in der Sonderausstattung, die das Telefonieren und die Kommunikation im Dienstwagen möglich machen. Wer das iPhone, das iPad, seinen Laptop oder das Netbook als mobiles Büro nutzt, findet beim Hersteller Audi kabellosen Zugang. Laut Audi können bis zu acht Endgeräte wie Laptop, Apple iPad oder Netbook vom Beifahrer und von Fondpassagieren gleichzeitig über ein fahrzeugintegriertes WLAN-Modul mit dem Internet verbunden werden. In das Bluetooth-Autotelefon-Online legt der Fahrer eine datenfähige SIM-Karte ein, um den Internet-Zugang zu aktivieren. Als Alternative ist auch eine Ver-





bindung via SIM-Access-Profile und Bluetooth des Mobiltelefons möglich. Für den Audi A4 sind Bluetooth-Schnittstelle, Handyvorbereitung (bestehend aus Freisprecheinrichtung mit Sprachbedienung sowie Ladeeinrichtung für das Handy), Handyvorbereitung in der Mittelarmlehne und Bluetooth-Autotelefon als Sonderausstattungen erhältlich.
Auch Mercedes-Benz bietet für die Kommunikation im Fahrzeug Features wie das Media Interface (beispielsweise für das T-Modell der E-Klasse), das je nach Wunsch zur Auswahl steht, an. Laut Hersteller ermöglicht eine universelle Schnittstelle die Verbindung und Bedienung tragbarer Audiogeräte mit dem Infotainmentsystem. Über das serienmäßige Multifunktionslenkrad lassen sich zudem Telefon, Navigationssystem, Autoradio und andere Geräte steuern.

Bei Porsche bietet die Serienausstattung beim Cayenne ein integriertes Antennensystem für Audio, Telefon, Navigation sowie TV. Zusätzlich stehen Telefonmodul, Sprachbedienung und das Porsche Communication Management-System (PCM) mit Touchscreen zur Auswahl. Das optionale GSM-Telefonmodul bietet laut Porsche hohen Bedienkomfort und optimierte Sprachqualität. Der Fahrer legt seine SIM-Karte direkt in den im PCM integrierten SIM-Kartenleser ein und kann mittels Freisprecheinrichtung oder des, auf Wunsch erhältlichen, schnurlosen Bedienhörers telefonieren. Außerdem kann er mit der Bluetooth®-Verbindung seines Mobiltelefons über das SIM-Access Profile (SAP) Telefonate führen. Je nach Mobiltelefon hat der Nutzer laut Hersteller dabei nicht nur Zugriff auf die Nummern der SIM-Karte, sondern auch auf den internen Speicher im Mobilfunkgerät. Die Bedienung erfolgt komplett über das PCM. Das Mobiltelefon kann dabei in der Jackentasche bleiben.

BMW bietet für alle Modelle das BMW Bluetooth Headset mit Plug-In Ohrhörer in drei Größen für einen universellen Einsatz an. Telefonfunktionen wie Gesprächsaufnahme, Auflegen oder Lautstärkeneinstellung erfolgen per Knopfdruck am Headset. Neben einer Basis-Freisprecheinrichtung (zum Beispiel für das Modell 3er Touring), die für gängige Mobiltelefone sowie für RIM und BlackBerry® geeignet ist, bietet der Münchner Auto-Hersteller auch einen Snap-In-Adapter mit USB-Schnittstelle für bluetooth-fähige Geräte sowie Apple iPhone® an. Bei diesem Modul telefoniert der Fahrer über eine Freisprecheinrichtung und bedient diese mittels iDrive Controller, Multifunktionslenkrad oder Sprachsteuerung. Auch das System BMWConnectedDrive bietet umfangreiche Office-Funktionen, die über das Telefonieren hinausgehen.

Volvo stellt für alle Modelle ebenfalls eine Bluetooth-Freisprecheinrichtung für gängige Mobiltelefone mit Bluetooth-Schnittstelle zur Verfügung. Schon beim Einstieg ins Fahrzeug wird ein Telefonat vom Handy auf die PKW-Einrichtung ohne Unterbrechung umgeschaltet. Die Gesprächspartner unterhalten sich via Volvo Audioanlage. Das Mikrofon befindet sich an der Deckenkonsole über dem Innenspiegel. Mit dem Kommunikationssystem Volvo On Call (VOC) steht dem Fahrer eine umfangreiche Unterstützung im Falle eines Unfalls beziehungsweise einer Panne zur Verfügung. Laut Hersteller reagiert das System bei einem schweren Unfall automatisch und informiert bereits beim Auslösen eines Airbags die VOC-Zentrale. Dabei wird der aktuelle Standort des Fahrzeugs übermittelt. Erfolgt bei Anruf des VOC-Operators keine Reaktion seitens des Fahrers, benachrichtigt das System Polizei und Rettungskräfte. VOC beinhaltet ein eingebautes Mobiltelefon mit einer SIM-Karte speziell für solche Notfall- oder Service-Anrufe. Mit einem zusätzlichen SIM-Karten-Steckplatz ist eine reguläre Telefonnutzung möglich.

Dank der verschiedenen Module der Fahrzeughersteller und Anbieter von Kommunikationslösungen für Automobile, ist das Telefonieren während der Autofahrt eine legale Angelegenheit. Somit schont der Fahrer sein Punktekonto in Flensburg und erspart sich den vermeidlichen Konflikt mit dem Gesetzgeber. Die Kommunikationsmöglichkeiten mögen die Sicherheit insofern erhöhen, als dass der Fahrer beide Hände am Lenkrad hat. Es bleibt dennoch die Ablenkung durch das Telefonat per se, die letztendlich das eigentliche Risiko darstellt.

Neben einer Basis-Freisprecheinrichtung bietet BMW auch das System BMWConnectedDrive an (o.li.)

Bei Porsche steht dem Vieltelefonierer das Porsche Communication Management System (PCM) zur Verfügung (o.re.)



Das weiße Jabra Stone mit Ohrbügel und integriertem Lautsprecher als formgebundene Einheit (o.)

Multiflexible iPhone-Nutzung beim Hersteller Audi (u.)





Gib mir ein Zeichen

In der letzten Kolumne habe ich mich mit der schönen Vision des friedlichen Miteinanders auf der Straße ohne Ampeln und Schilder, gerne auch als „Shared Space" bezeichnet, befasst. So verlockend die Aussichten auch sind, die Realität spricht eine ganz andere (Zeichen-)Sprache. Mit einem umfangreichen Regelwerk wird versucht, die sich bewegen wollenden Autoflotten im Zaum zu halten. An oberster Stelle steht dabei natürlich die Sicherheit, aber so mancher andere Aspekt hat dort im Laufe der Zeit auch noch Eingang gefunden.

Das erste Kraftfahrlehrbuch „Schule des Automobilfahrers" wurde schon 1902 verlegt, bevor 1904 in Aschaffenburg die „erste deutsche Autolenkerschule" zur Ausbildung „verständiger Autolenker" eingerichtet wurde. Man halte sich vor Augen, dass bis dahin allenfalls der Autohändler eine technische Einweisung vornahm. Eine Führerscheinprüfung mit einem mündlichen und praktischen Teil durch die „Dampfkesselüberwachungs-Vereine" wurde schließlich 1910 eingeführt. Aus diesen Dampfkessel-Vereinen wurde übrigens später der TÜV. Im gleichen Jahr wurde das erste deutsche Rahmen-Gesetz über den Kraftfahrverkehr verabschiedet.

Die so viel diskutierte Kraftfahrzeugsteuer existiert schon seit 1922, ebenso wie die erste „massive" Tankstelle („Tankhaus") in Hannover. Interessant ist, dass erst 1968 die Entkriminalisierung von Verkehrsverstößen stattfand, indem ein Ordnungswidrigkeitengesetz eingeführt wurde, mit der Folge der heute so gerne entgegen genommenen „Bußgeldbescheide".

Das für Deutschland so richtungsweisende 68'er Jahr hatte noch einen anderen Höhepunkt: die Verabschiedung des Wiener Abkommens über die standardisierten Verkehrszeichen. Damit sollte dem Wildwuchs nationaler Einzelentwicklungen Einhalt geboten werden. Ein Zusatzabkommen aus dem Jahre 1993 war nötig, um eine zeitgemäße Anpassung zu gewährleisten. Der daraus entstandene Schilderwald erfreut sich trotzdem weltweiter Individualität, wie jeder Autofahrer aus Reisen in anderen Ländern zu berichten weiß.
Was den Linksverkehr angeht, so könnte man die einfache Regel anwenden, dass alle Verkehrszeichen einfach gespiegelt werden, also links und rechts zu vertauschen sind. Das macht tatsächlich auch meistens Sinn, manchmal eben gar nicht und es gibt auch nicht offensichtliche Abweichungen von der Regel. Die Grenzen dieser „Spiegelungsregel" erkennt man am einfachsten an dem weltweit gültigen Prinzip „Rechts-vor-Links", egal ob Rechts- oder Linksverkehr. Es gibt auch andere Auslegungen wie in den USA, wo der zuerst Ankommende das Vorfahrtsrecht genießt (falls keine andere Regelung greift).

Klarerweise kommen Gefahren, die bei uns von rechts zu befürchten sind, bei Linksverkehr von links, also Kühe, Pferde, Wild oder auch Fußgänger. Allerdings kommt bei uns das Wild auf Autobahnen (meistens) aus beiden Richtungen, um Autofahrer davor zu bewahren, nur die rechte Fahrbahnseite im Auge zu behalten.

Ein drohender Stau wird bei uns vom Fahrer aus nach links gesehen, wie in dem entsprechenden Verkehrszeichen, in England nach rechts (man schaut in dieser Weise an den stauenden Fahrzeugen vorbei). Andererseits ist klar, dass eine Links-/Rechtskurve eine Links-/Rechtskurve bleibt, egal auf welcher Straßenseite man fährt. Dies gilt in gleicher Weise für Steinschlag, der aus einer bestimmten Richtung kommt.

Dagegen ist nicht ganz klar, wieso man die Verkehrszeichen für Steigung und Gefälle nicht gespiegelt hat, wahrscheinlich, weil wir von links nach rechts zu lesen gewohnt sind. Aber auch da kann man unterschiedlicher Ansicht sein.

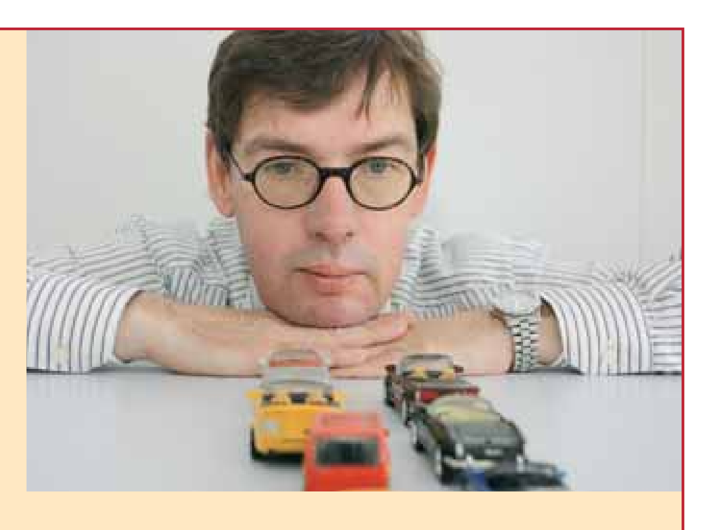
Soweit ist das alles nur Theorie. Kann der Autofahrer überhaupt auf alle Verkehrszeichen in vernünftiger Art reagieren? Schließlich hat ja die Missachtung derselben häufig genug Folgen, teilweise schwerwiegend. Der Schilderwald, dem wir uns ausgesetzt sehen, insbesondere bei schlechter Beleuchtung und behindert durch Pflanzenwuchs, erfordert höchste Aufmerksamkeit. Und eigentlich, so steht geschrieben nach einem BGH Urteil von 1970, sind die Verkehrszeichen so anzubringen, dass sie schon „mit einem raschen und beiläufigen Blick" zu erfassen sind, wobei der beiläufige Blick als das „nicht suchende Auge" interpretiert wird. Ist doch irgendwie klar, oder? Der ganze Prozess soll dann so um die 1,2 Sekunden in Anspruch nehmen. Jeder kann das ja mal bei sich selbst testen. Abweichungen nach oben sind durchaus möglich!

Aber auch das bewusste Wahrnehmen der Verkehrszeichen veranlasst nicht unbedingt zur Befolgung derselben. Es gibt da einen bestimmten Qualitätsunterschied zwischen den „Blechschildern", denen man wenig Intelligenz unterstellt, im Gegensatz zu den variablen Verkehrszeichen auf Schilderbrücken oder den neueren „dWiSta's" (dynamische Wegweiser mit integrierten Stauinformationen), die aktuell auf das Verkehrsgeschehen reagieren (oder besser: reagieren sollen!). Im Zuge der WM 2006 sind diese im Umfeld der relevanten Stadien aufwändig installiert worden. Leider hält sich der Informationsgehalt jedoch bis heute in überschaubaren Grenzen.

Am häufigsten ist natürlich die Geschwindigkeitsbeschränkung ein Thema. Sie hält ja den Autofahrer von der freien Entfaltung seiner Fähigkeiten ab. Untersuchungen haben ergeben, dass die variablen Beschränkungen nicht ganz ernst genommen werden. Entweder kann man nicht schneller fahren als angezeigt wird aufgrund von Stau, oder es ist Stau angezeigt, aber man kann zügig fahren. Beides fördert nicht das Vertrauen in diese Systeme.

Hin und wieder versucht ein Verkehrsminister, den Schilderwald ein wenig zu lichten und dies als bedeutende Verkehrspolitik zu verkaufen. Das eine oder andere Verkehrszeichen wird als überflüssig erkannt und auf den Index gesetzt. Heftige Diskussionen sind jeweils die Folge, im Ergebnis ändert sich dann eigentlich Nichts. Klar ist jedenfalls, dass das Gefühl, wir hätten zu viele Schilder an den Straßen („Verkehrsschildbürgerstreich") keineswegs trügerisch ist. Viele Untersuchungen sind dazu angestellt worden und es werden Zahlen von 30% an Überfluss gehandelt. In NRW wurde sogar ein „Kopfgeld" von immerhin 10 Euro pro gemeldetem und wirklich obsoletem Verkehrszeichen ausgesetzt, allerdings galt das Angebot nur für die Bediensteten des Landesbetriebs.

Professor Michael Schreckenberg, *geboren 1956 in Düsseldorf, studierte Theoretische Physik an der Universität zu Köln, an der er 1985 in Statistischer Physik promovierte. 1994 wechselte er zur Universität Duisburg-Essen, wo er 1997 die erste deutsche Professur für Physik von Transport und Verkehr erhielt. Seit mehr als 15 Jahren arbeitet er an der Modellierung, Simulation und Optimierung von Transportsystemen in großen Netzwerken, besonders im Straßenverkehr, und dem Einfluss von menschlichem Verhalten darauf.*



Seine aktuellen Aktivitäten umfassen Online-Verkehrsprognosen für das Autobahnnetzwerk von Nordrhein-Westfalen, die Reaktion von Autofahrern auf Verkehrsinformationen und die Analyse von Menschenmengen bei Evakuierungen.

Mit den Schildern lässt sich auch ordentlich Geld verdienen. Das scheint ein Anbieter auf Mallorca auch geahnt zu haben. Ich erinnere mich an diverse Urlaube dort mit Überlandfahrten im Mietfahrzeug. Vor jedem noch so kleinen Anstieg mit direkt anschließendem geringen Gefälle stand das Verkehrszeichen 276: Überholverbot, in maximal 50 Meter Entfernung gefolgt von der Aufhebung desselben (Verkehrszeichen 280). Es muss hunderte Paare dieser Art auf Mallorca geben.

Die größten Veränderungen haben sich in Deutschland aber im Bereich der Kreisverkehre ergeben. Irgendwie hat dieser in Deutschland keine Tradition. Böse Zungen behaupten, das hätte etwas mit den lukrativen Verdienstmöglichkeiten durch Lichtsignalanlagen zu tun, die dann ja auch noch gewartet werden müssen...

Während beispielsweise in Frankreich und England der Kreisverkehr zum Alltagsbild gehört, hielt er bei uns eher durch die Hintertüre wieder Einzug, allerdings nur mit einer Spur. Man wollte die Autofahrer nicht überfordern. Tatsächlich ist eine Umrundung des Arc de Triomphe in Paris mit etwa acht Spuren (weiß man nicht so genau) schon eine Herausforderung auch für geübte „Kreiselfahrer", mal ganz abgesehen von dem schon mal von mir thematisierten „Magic Roundabout" in England bei Linksverkehr (ein Kreisverkehr mit fünf Unterkreisverkehren). Der Grund für das vermehrte Auftreten von Kreisverkehren bei uns ist der Sicherheitsaspekt: man muss beim Einfahren auf ca. 30 km/h abbremsen, bei Kreuzungen mit Ampeln kann man mit 70 km/h durchrauschen, mit entsprechenden Folgen bei Unfällen mit dem Querverkehr.

Allerdings hat das Konzept seine deutlichen Grenzen. Hat man eine dominante Vorzugsrichtung, hat man kaum eine Chance „dazwischen zu kommen". Das hat etwas von „Dauerrot". Häufig musste dann mit einer weiteren Spur nachgebessert werden.

Der erste Kreisverkehr weltweit wurde übrigens 1904 in New York (wo sonst!) am Columbus Circle (Central Park) eingerichtet. Schon damals war nicht ganz klar, wer denn nun eigentlich Vorfahrt hat: die Fahrzeuge im Kreisel oder die Einfahrenden. Diese Unsicherheit hat sich bis heute erhalten. Seit 2001 gibt es daher eine neue Regelung mit entsprechendem Verkehrszeichen: Vorfahrt gewähren (VZ 205) plus Kreisverkehr als runder blauer Kreisel (VZ 215). Der Kreisel hat dort Vorfahrt und erst beim Ausfahren muss man den Blinker („Fahrtrichtungsanzeiger") betätigen, beim Einfahren ist dies sogar unzulässig. Bei Abständen von wenigen Metern zwischen den Ausfahrten ein schwieriges, teilweise kaum realisierbares Unterfangen. Man darf die abgeböschte Insel zum beschleunigten Durchfahren übrigens nicht mitbenutzen (Rechtsfahrgebot!) und schon gar nicht halten.

Allerdings gibt es jede Menge Kreisverkehre mit nur einem der beiden Verkehrszeichen 205 oder 215 oder keinem von beiden. Hier ist Fantasie gefragt, in jedem Falle aber Vorsicht. Leider sind selbst moderne Navigationssysteme der „Kreisverkehrhysterie" nicht gewachsen. Überall sprießen sie wie Pilze aus dem Boden. Dies habe ich gerade noch bei meinem diesjährigen Urlaub an der Nordseeküste eindrucksvoll erfahren können.

Dass man Verkehrszeichen stets beachten sollte, zeigt ein aktuelles Gerichtsurteil zu einem Einspruch gegen die Entziehung einer Fahrerlaubnis. Dabei wurde einem Verkehrsteilnehmer der Führerschein bei 18 Punkten in Flensburg wegen Falschparkens entzogen. Den Punkten, so das Gericht, sei schließlich egal, woher sie kämen und ab 40 Euro gibt es halt einen Punkt.

Punkte kann man sich aber auch leicht durch einfache Gesten einhandeln. Sollten die Hände eigentlich zur Verständigung in unklaren Situationen eingesetzt werden (um fehlende oder unklare Verkehrszeichen zu ersetzen), werden sie aber auch zu, ich sage mal, Meinungsäußerungen missbraucht. Der bekannte „Effe"-Stinkefinger kostet dann schon mal 4.000 Euro, auch wenn man damit keine unklare Situation geklärt hat, ganz im Gegenteil!

GASTKOMMENTAR

„Einen Schritt“ weiter gehen

Das Flottengeschäft hat deutlich an Fahrt aufgenommen. Im August war der Flottenmarkt laut den Marktforschern von Dataforce mit einem Plus von über 20 Prozent das Marktsegment mit dem stärksten Wachstum. Das ist für die Fuhrparkbranche eine sehr erfreuliche Entwicklung. Die derzeit gute Geschäftsentwicklung sollte aber nicht dazu führen, die Lehren aus dem wirtschaftlich schwierigen Jahr 2009 zu vergessen. Denn einige der Trends, die das Flottengeschäft in den kommenden Monaten oder gar Jahren prägen werden, haben ihre Wurzeln im Jahr 2009.

So haben viele Flottenkunden erfahren, wie wichtig zuverlässige und starke Fuhrpark-Partner sind, die auch über turbulente Zeiten hinweg konstant höchste Qualität und Flexibilität bieten können. Seitdem achten Kunden bei der Auswahl des Flottenanbieters noch stärker auf Seriosität, Verlässlichkeit und Sicherheit. Das alles sind Attribute, die gerade Captives mit ihren großen und starken Mutterkonzernen im Hintergrund bieten.

Zur Zuverlässigkeit und absoluten Kundenorientierung der Captives trägt außerdem bei, dass herstellerverbundene Flottenanbieter ein besonders großes Augenmerk darauf legen, dass Kunden mit den Fahrzeugen aus dem eigenen Konzern absolut zufrieden sind. Denn immerhin droht dem Captive beim Wechsel der Fahrzeugmarke fast zwangsläufig der Verlust des Kunden. Deshalb werden Captives eher und öfter den „einen Schritt“ weiter gehen als andere Anbieter, um Kunden auch langfristig zufriedenzustellen.

Ein Trend im Premium-Segment geht seit dem vergangenen Jahr stark zur Homogenisierung der Fuhrparks in Richtung Mono-Marken-Fuhrpark. Viele Fuhrparkbetreiber versuchen, dadurch ihre Kosten zu senken, ohne den Reiz von Premium-Fahrzeugen als Motivationsmodell für die Mitarbeiter zu beschneiden. Das zieht einen Verdrängungswettbewerb für die Premium-Anbieter nach sich, in dem Daimler Fleet Management allein im vergangenen Jahr über 100 neue Kunden gewinnen konnte.

Gerade bei Premium-Fahrzeugen zur Motivation von Mitarbeitern wird es auch in Zukunft keine signifikanten Einschränkungen geben. Denn die Fahrer dieser Produkte sind gesuchte Spezialisten, für die Premium-Fahrzeuge auch



künftig zum Gesamtpaket ihres Arbeitsplatzes gehören werden.

Daran wird auch die zunehmende Bedeutung von umweltfreundlicheren Autos in Fuhrparks nichts ändern. Denn gerade im Premium-Segment werden viele der technischen Innovationen zur besseren Umweltverträglichkeit als erstes zur Serienreife kommen. So bietet beispielsweise allein Mercedes-Benz derzeit über 80 verschiedene Modelle mit der umweltfreundlichen BlueEfficiency-Technologie auf dem Markt an.

Im Markt ist zu spüren, dass sich das Thema bessere Umweltverträglichkeit der Fuhrparks nicht in einem brachialen Umbruch, sondern Schritt für Schritt im Zusammenspiel zwischen Hersteller und Flottenkunde vollzieht. Und auch auf diesem Weg bieten die Captives den Kunden gezielte Lösungen. So reicht beispielsweise das Angebot an modernen umweltfreundlichen Technologien im Daimler-Konzern von höchsteffizienten Diesel-Verbrennungsmotoren über Brennstoffzellen, Blue Efficiency oder Hybrid-Antrieben bis hin zu gasbetriebenen Transportern und zur Entwicklung von modernsten Akku-Batterien für Elektroantriebe. Und so gilt auch beim Thema Umwelt: Wer mit Daimler Fleet Management zusammenarbeitet, kann immer die Ressourcen des ganzen Konzerns nutzen.

Harald Schneefuss,
Geschäftsführer Daimler Fleet Management

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:
Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flotte.de
Internet: www.flotte.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)
eMail: rw@flotte.de

Redaktionsbeirat: Stephan Faut, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion:
Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement),
Patrizia Kaluza, Julia Rose, Zeno Alberti, Christian Löffler
eMail: post@flotte.de

Layout:
Lisa Görner, eMail: lg@flotte.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Patrick Broich, Natalia Ermakova, Lutz Fischer,
Prof. Michael Schreckenberg

Fotos: Erich Kahnt, Sven Reimers, Patrizia Kaluza, Patrick Broich, Judith Kadach, Nicole Gerhards, A.T.U Auto Teile Unger
sterneleben; Frederico di Campo / fotolia.com

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bf@flotte.de

Sektretariat und Leserservice:
Nathalie Anhäuser
eMail: na@flotte.de

Druckauflage
26.800 Exemplare
(1. Quartal 2010)



Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2010: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage.

CC 9060 Time

CC 9060 Time





Sprachgesteuerte *Bluetooth*® Freisprecheinrichtung mit elektronischem Fahrtenbuch



GPS-gestützte **elektronische Erfassung von Fahrtenbuchdaten** in ganz Europa, Verwaltungsprogramm für die Auswertung am Rechner inklusive



Darstellung eines digitalen Tachos mit individuell einstellbarer **Tempokontrolle**



Gefahrenzonenwarner[1] – rechtzeitige akustische und visuelle Warnung vor Gefahrenzonen dank SCDB Datenbank



DialogPlus-Sprachsteuerung – hochpräzise und reaktionsschnelle Worterkennung ohne Stimmtraining, mit visueller und akustischer Nutzerunterstützung



Zauberwort – Aktivierung der Sprachsteuerung mit einem Sprachbefehl

[1]Bei Auslieferung nicht aktiviert, Funktion kann vom Kunden freigeschaltet werden.



www.bury.com